МТБанк

РЕАЛЬНЫЕ КЕЙСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИИ В БИЗНЕСЕ

от хаоса к системе



ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИИ ≠ ВНЕДРИТЬ ИИ

КЛЮЧЕВОЕ ОТЛИЧИЕ ДЛЯ БИЗНЕС-РОСТА

ИСПОЛЬЗОВАТЬ:

- ОДИН РАЗ **НАПИСАТЬ ПОСТ**
- ПОПРОСИТЬ **ИДЕЮ**
- СДЕЛАТЬ **КАРТИНКУ**
- ПОПРОБОВАТЬ **СЕРВИС**

ВНЕДРИТЬ:

- ВСТРОИТЬ **В ПРОЦЕСС**
- ДАТЬ **КОНТЕКСТ**
- НАЗНАЧИТЬ **ОТВЕТСТВЕННОГО**
- ИЗМЕРЯТЬ **РЕЗУЛЬТАТ**
- РЕГУЛЯРНО **ИСПОЛЬЗОВАТЬ** В БИЗНЕСЕ

МТБанк

РАНЬШЕ БЫЛО ДОСТАТОЧНО “ПОПРОБОВАТЬ”. СЕЙЧАС ЭТОГО МАЛО.

МТБанк

РАНЬШЕ:

- – ChatGPT написал текст
- – нейросеть сделала картинку
- – сервис собрал презентацию
- – бот ответил клиенту

СЕЙЧАС:

- – нужны процессы
- – нужна база знаний
- – нужна связка инструментов
- – нужен понятный бизнес-результат

ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

МТБанк

**Инструменты есть,
а системы нет.**

Можно иметь **10 подписок**
и **не иметь результата**

Типичная ситуация:

- сервисов много
- промптов много
- идей много
- новостей много

– внедрения мало

НОВЫЙ ВОПРОС

Не “какой сервис попробовать?”

А: “Какой процесс бизнеса мы хотим усилить?”

Вопросы для бизнеса:

- – где теряем время?
- – где теряем заявки?
- – где повторяется ручная работа?
- – где всё держится на собственнике?
- – где качество зависит от конкретного человека?

МТБанк



ХАОС × [**ИИ**] = **МАСШТАБНЫЙ ХАОС НА ОГРОМНОЙ СКОРОСТИ**



ИИ не заменяет управленческую ясность. Он не разложит всё по полкам сам.

АНАТОМИЯ ИИ:
НЕОПЫТНЫЙ СТАЖЁР



Каким клиентам отвечаем?

Где актуальные цены?

Кому давать скидку?

Что делать с негативом?

Где фиксировать результат?

Если на эти вопросы нет ответов для человека, их не будет и для ИИ. Ему нужны правила, базы и границы.

ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ДАШБОРД СОБСТВЕННИКА

МТБанк

1. Где мы теряем деньги?

2. Где мы теряем клиентов?

3. Где мы теряем время?

4. Где много повторяющихся действий?

5. Где качество зависит от одного человека?

6. Где собственник — узкое горлышко?

7. Где есть данные, но мы их не используем?

8. Где процесс можно описать и усилить?

Только после этих ответов появляется вопрос об ИИ.



ПРАВИЛО ТОЧЕЧНОГО УДАРА

Не пытайтесь описать весь бизнес идеально. Начните с одного процесса:

Болят заявки? → Собираем FAQ и скрипты → Тестируем нейропродавца.

Болит контент? → Собираем боли и кейсы → Строим контент-систему.

Болит сервис? → Пишем регламенты → Запускаем ассистента.

АРХИТЕКТУРА ВНЕДРЕНИЯ: 7 ШАГОВ



Конкретный участок

Понимание механики

Оцифровка базы

Правила и границы

Выбор технологии

Интеграция в работу

Анализ результата

Пропуск первых шагов ведёт к созданию красивой, но бесполезной игрушки.

ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ИИ: КОНТЕКСТ И БАЗА ЗНАНИЙ

Как превратить нейросеть
из генератора случайных слов
в системного бизнес-ассистента



МТБанк

НЕЙРОСЕТЬ НЕ ЗНАЕТ ВАШ БИЗНЕС

ОНА НЕ ЗНАЕТ, кто вы.
ОНА НЕ ЗНАЕТ, кому вы продаёте.
ОНА НЕ ЗНАЕТ, в чём ваши отличия.
ОНА НЕ ЗНАЕТ, какие у вас кейсы.
ОНА НЕ ЗНАЕТ, что вы уже пробовали.

Без этих данных ИИ опирается на «среднюю температуру по рынку».

ДВА СОСТОЯНИЯ ИИ.

БЕЗ КОНТЕКСТА.

ИИ фантазирует.
Это просто случайный генератор текста.

С КОНТЕКСТОМ.

ИИ работает. Это полноценный бизнес-ассистент, опирающийся на вашу реальность.

БАЗА ЗНАНИЙ — ЭТО НЕ ПАПКА НА GOOGLE DRIVE.

Это структурированная фактическая информация.
Единая версия правды о вашем бизнесе.



Свалка документов

Архив на потом

Хаотичные файлы

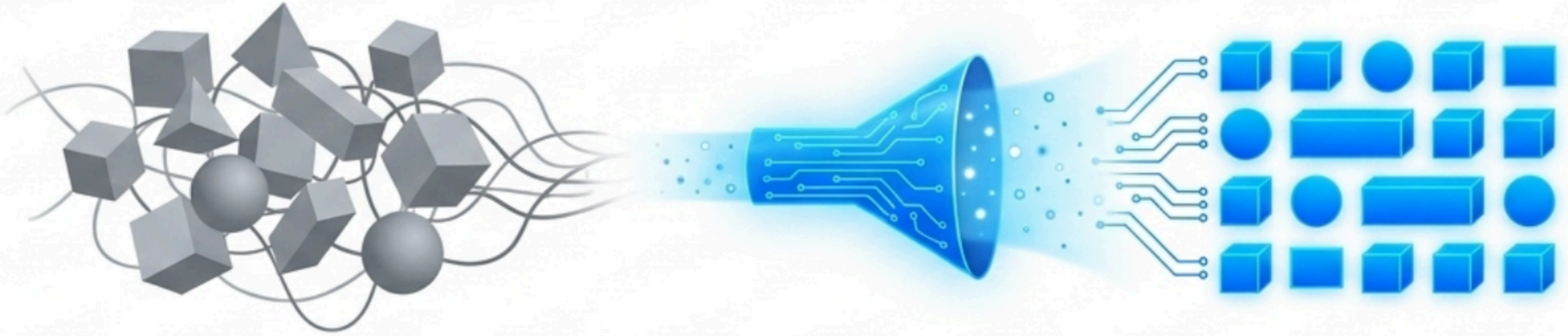
Структурированный фундамент

ОДИН ФУНДАМЕНТ. ДЕСЯТКИ ИНСТРУМЕНТОВ.



ДОСТАТОЧНОСТЬ, А НЕ ИЗБЫТОЧНОСТЬ.

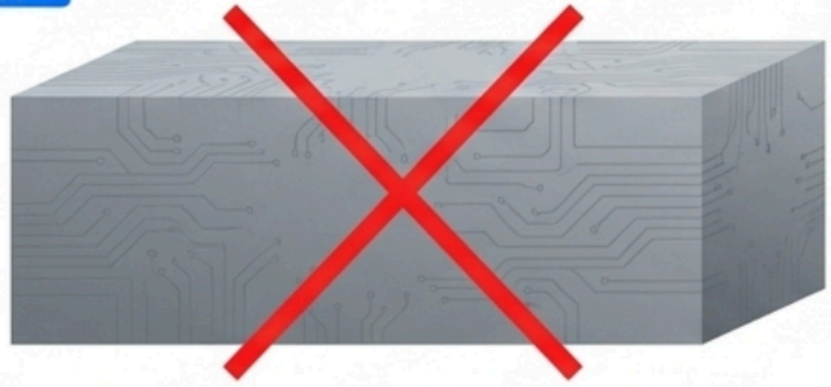
Полнота



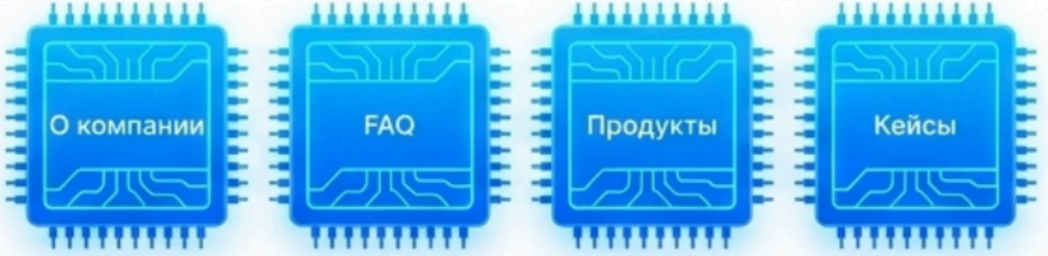
Все данные компании

Только нужное для конкретной задачи

Структура



Документ на 80 страниц



Блочная структура

ФАКТЫ И ГИПОТЕЗЫ.

[Факт] Стоимость продукта – 1990 BYN

[Гипотеза] Аудитория отреагирует на процесс

МТБанк

БЕЗ ПРОТИВОРЕЧИЙ.



⚠ ИИ не задаст вопрос.
Он выберет случайно.

СМЫСЛ ВАЖНЕЕ ДИЗАЙНА.

> «База знаний — это не место для красоты. Это место для смысла.»

TXT

MD

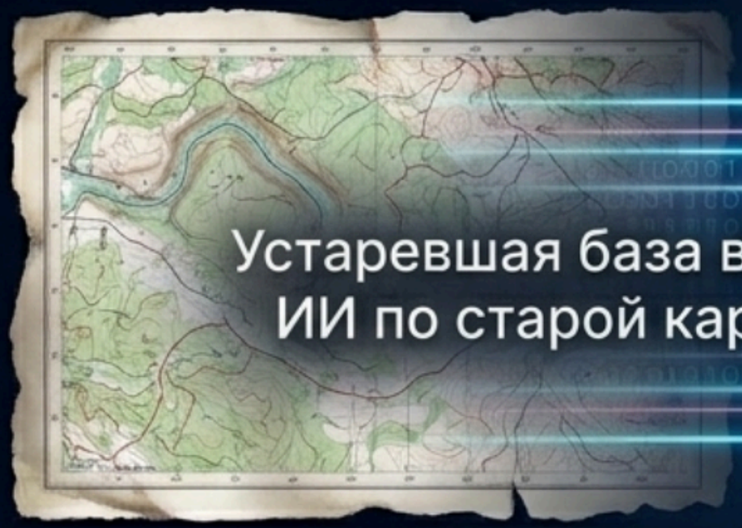
CSV

Google Docs

Скрины

Тяжелые PDF

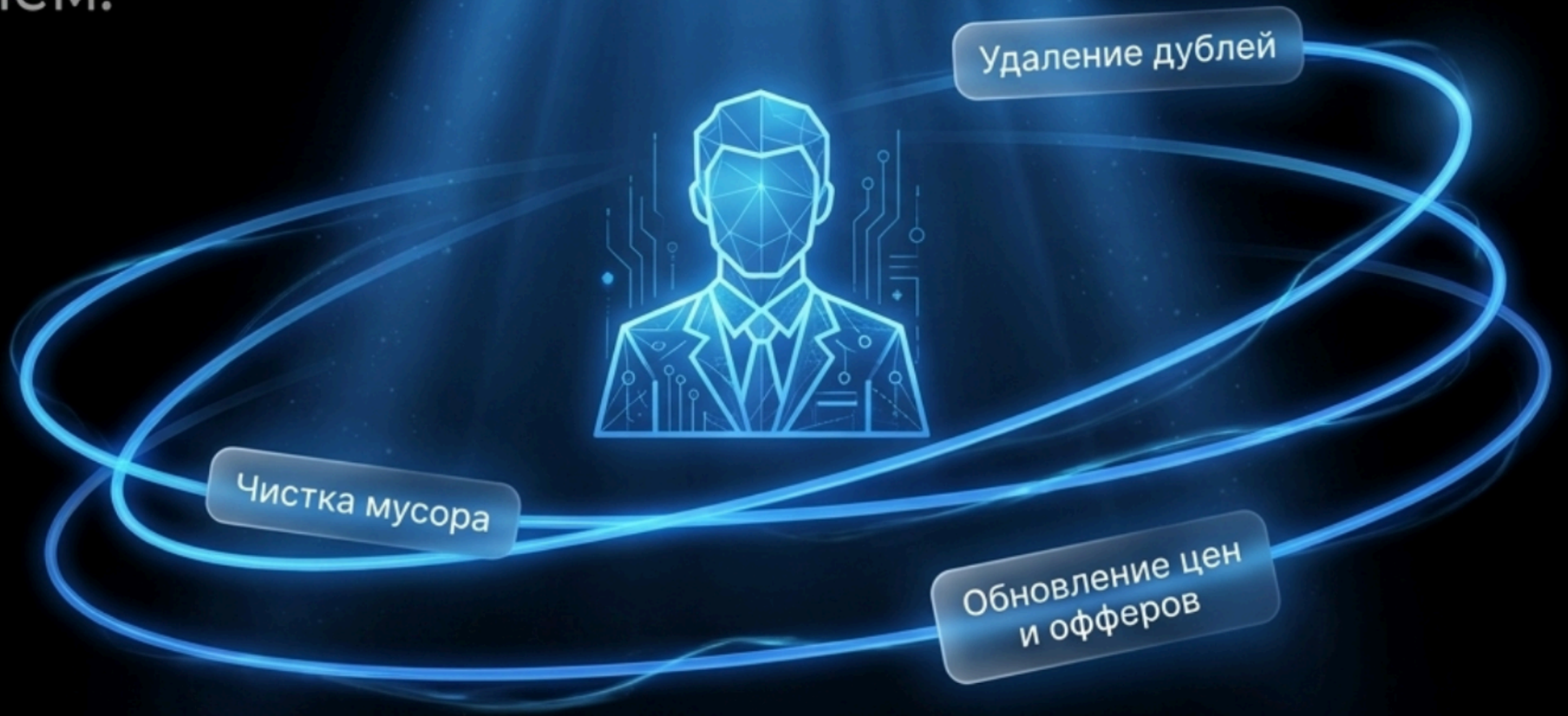
Картинки с текстом



ВЛАДЕЛЕЦ БАЗЫ.

МТБанк

У базы знаний должен быть ответственный. Без него через месяц система превратится в свалку с красивым названием.



УНИВЕРСАЛЬНАЯ БАЗА ЗНАНИЙ БИЗНЕСА

МТБанк

ЯДРО ДЛЯ ВСЕХ

- **Компания** → кто мы, позиционирование, ценности, отличия
- **Продукты** → что продаём, цена, результат, ограничения
- **Клиенты** → ЦА, боли, возражения, язык клиента
- **Маркетинг** → офферы, каналы, контент, креативы
- **Продажи** → воронка, FAQ, скрипты, CRM
- **Сервис** → поддержка, инструкции, типовые вопросы
- **Доказательства** → кейсы, отзывы, результаты
- **Стиль** → tone of voice, примеры, запреты
- **Процессы** → регламенты, чек-листы, ответственные
- **Ограничения** → что нельзя обещать, риски, правила

ВНУТРЕННЯЯ СИСТЕМА БИЗНЕСА

- **Команда** → роли, найм, онбординг, обучение, KPI
- **Финансы** → P&L, план-факт, маржинальность, юнит-экономика
- **Аналитика** → метрики, отчёты, дашборды, показатели по направлениям
- **Стратегия** → цели, фокус, OKR, приоритеты, гипотезы роста
- **Планы** → год, квартал, 90 дней, проекты, ответственные, дедлайны задач
- **Управление** → планёрки, ритм контроля, решения, риски, статусы задач

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПО ТИПУ БИЗНЕСА

- **Производство** → сырьё, цикл, склад, качество, логистика, брак
- **Онлайн-обучение** → программы, уроки, доступы, сопровождение
- **Эксперт** → биография, позиция, темы, личные истории
- **E-commerce** → **E-commerce** → каталог, наличие, доставка, возвраты
- **B2B-услуги** → этапы проекта, брифы, КП, ТЗ, договоры
- **Проектный бизнес** → этапы, сроки, роли, риски, отчётность
- **Сервисный бизнес** → заявки, стандарты, гарантия, повторные обращения

ЧАСТЫЙ ВОПРОС:
КАКОЙ ИНСТРУМЕНТ ВЫБРАТЬ?

ChatGPT | Claude | Perplexity | Codex

Canva | Make | n8n | Агент

ПРАВИЛЬНЫЙ ВОПРОС:
КАКАЯ У МЕНЯ ЗАДАЧА
И КАКАЯ СВЯЗКА ИНСТРУМЕНТОВ НУЖНА?

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ КАК ДИРИЖЁР ИИ-ИНСТРУМЕНТОВ



Он должен понимать, что выбрать:

- ЧАТ
- ПОИСК
- АГЕНТ
- ВИЗУАЛ
- АВТОМАТИЗАЦИЯ
- CRM
- ЧЕЛОВЕК

ЛОВУШКА: КАЖДЫЙ ДЕНЬ ИСКАТЬ НОВЫЙ “ЛУЧШИЙ” ИНСТРУМЕНТ

РЕЗУЛЬТАТ ДАЁТ НЕ ТЕСТИРОВАНИЕ ВСЕГО, А **ВНЕДРЕНИЕ В ПРОЦЕСС**

Новости будут всегда:
– новый убийца ChatGPT
– новая модель
– новый агент
– новый сервис
– новая функция

МТБанк

СИСТЕМА ВАЖНЕЕ СЕРВИСА

Инструменты будут меняться

Могут:
– заблокировать
– подорожать
– изменить лимиты
– исчезнуть
– устареть
– проиграть другой модели

Но если есть база знаний, процессы и навык постановки задач – вы адаптируетесь



МТБанк

ФОРМУЛА ВЗРОСЛОЙ РАБОТЫ С ИИ

МТБанк

Не: какой инструмент самый лучший? А:

1. Какая **задача**?

2. Какой **результат** нужен?

3. Какой **контекст** есть?

4. Какой **процесс** усиливаем?

5. Какая **связка инструментов** нужна?

6. Как **проверяем** результат?

РЕАЛЬНЫЕ КЕЙСЫ ПРИМЕНЕНИЯ AI В БИЗНЕСЕ

МТБанк

Дальше смотрим, как ИИ встраивается в бизнес по всей цепочке



МТБанк

АНАЛИЗ КЛИЕНТА И РЫНКА

Как ИИ помогает понять аудиторию, боли, возражения, конкурентов и реальные запросы



ИИ ПОМОГАЕТ БЫСТРО АНАЛИЗИРОВАТЬ:

- рынок
- конкурентов
- целевую аудиторию
- тренды
- спрос
- отзывы
- боли и возражения клиентов
- сайты и упаковку конкурентов
- причины отказов
- новые продуктовые гипотезы



МТБанк

БАЗОВАЯ КАРТА ИССЛЕДОВАНИЙ БИЗНЕСА

МТБанк



ДНК КЛИЕНТА

Сегменты, боли, желания, страхи, возражения, язык клиента



АНАЛИЗ РЫНКА

Объём, спрос, динамика, изменения поведения



КОНКУРЕНТЫ

Офферы, сайты, цены, упаковка, воронки, слабости



ТРЕНДЫ НА 2-3 ГОДА

Изменения в отрасли, технологиях, поведении, каналах



ПРОДУКТОВАЯ ЦЕННОСТЬ

Почему покупают, какой результат ждут, с чем сравнивают



КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ

Отзывы, жалобы, частые вопросы, причины отказов

ФОКУС ИИ МЕНЯЕТСЯ ПОД ЗАДАЧУ

МТБанк

Разработка сайта	ЦА сайта · Конкуренты · Офферы · Возражения · Доказательства · Структура · Путь клиента
Запуск продукта	Запрос аудитории · Сегменты · Альтернативы · Цена · Формат · Причины покупки
Усиление продаж	Заявки · Диалоги · Скрипты · Возражения · Причины отказов · Follow-up · ОКК
Сборка контента	Темы · Рубрики · Язык клиента · Кейсы · Вопросы до покупки · Связка с продуктом

ИССЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ БРЕНДА СУМОК

МТБанк

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕФЕРЕНСНОГО БРЕНДА

Анализ успешных кейсов, стратегий и продуктов.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА СУМОК В БЕЛАРУСИ, РОССИИ И СНГ

Тренды, конкуренция, объемы рынка.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Портрет клиента, потребности и инсайты.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И СЕБЕСТОЙМОСТИ

Материалы, техологии, оптимизация затрат.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВИЗУАЛЬНОГО КОДА ПРЕМИАЛЬНОСТИ

Эстетика, упаковка, восприятие бренда.

ИССЛЕДОВАНИЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ И ЗАПУСКА

Стратегии выхода на рынок и продвижения.

Deep research для запуска бренда женских сумок в Беларуси, России и СНГ

Executive summary

Рынок уже дорос до формата, где новый бренд сумок не должен объяснять, зачем вообще покупать аксессуар онлайн, но еще не закрыл окно для нового premium-accessible игрока. В России e-commerce в 2025 году достиг 13,4 трлн руб., маркетплейсы взяли 81% всех заказов и 62% объема продаж, а fashion остается одной из крупнейших онлайн-категорий: по данным Data Insight, на «одежду, обувь и аксессуары» пришлось 17,2% онлайн-продаж в 2024 году, а по методологии АКИТ «одежда и обувь» дали 13,6% оборота интернет-торговли в 2025 году. При этом спрос сдвигается вверх: Lamoda сообщала о росте спроса на premium-товары на 49% в 2024 году, а аксессуары внутри этого сегмента выросли на 54%; Ozon отдельно фиксировал рост покупок в fashion со средним чеком выше 35 тыс. руб. на 74% в первом полугодии 2025 года. [1]

Главное противоречие аудитории не в том, «хочет ли она красивую сумку», а в том, как совместить статус и повседневную пользу. В consumer-исследованиях по России женщины одновременно хотят эстетики, удобства и снижения риска: 42% называют идеальной
натуральна
онлайн-по
увидеть ве
вещь: побе
выгляжу д

С точки зр
брендами:
повседнев
игроки: AS

Рыночные ориентиры по стоимости

По обзорам стоимости производства сумок в 2026 году: bagsr +3

- **Стоимость sample:**

  – типичный диапазон 50–200 USD за образец у азиатских произ
  – в европейских студиях — 280–1120 GBP за паттерн + sample д
  сумок. leathergoodsmanufa +1

- **Разработка лекал / паттерна:** часто включена в стоимость sa
  отдельно как несколько часов работы конструктора (в примере
  GBP/час). rebecca-jane

- **Техпак:** гайды по техпакам для одежды дают разброс 180–800+
  зависимости от сложности), а специализированные сервисы для сложных продуктов предлагают пакеты по 450–2800 USD за единицу. Для сумки сложности выше базового платья разумно ориентироваться на верхнюю половину диапазона либо искать фрилансера на 200–600 USD за модель. techpa +1

- **Производство (unit cost):**

  – PU handbags: 10–25 USD/шт при средней сложности; bagsr +1
  – mid-range leather handbags: 25–80 USD/шт; herra +2
  – premium designer bags: 80–200+ USD/шт. chinahandbagfa +2

- **Структура себестоимости сумки:** материалы (кожа, фурнитура, подкладка) 30–50 % о
  factory cost, труд 20–30 %, накладные и QC/упаковка/логистика ещё 20–35 %. meyz +1

- Рынок женских сумок в России растет в деньгах за счет удорожания и перехода в онлайн, при этом общие штуки продаж слегка просели (–7% покупок в 2025 году), но онлайн-канал и трансграничка выросли очень заметно. Это значит: люди покупают сумок чуть меньше, но дороже и осознаннее. kommersa +1
- Производство внутри России растет, импорт корректируется вниз; китайские и другие азиатские поставщики по-прежнему доминируют в импорте, а российские производители занимают все более заметную долю. Это создает фон сильной конкуренции в среднем и нижнем ценовом сегменте. sost +3
- Средний чек за сумку в России около 3 280 RUB (по всем каналам), на маркетплейсах по некоторым оценкам около 7 000 RUB, при этом основной объем спроса приходится на диапазон 5 000–8 000 RUB. В Беларуси по данным Lamoda BY и локальных брендов хорошо работает диапазон примерно 130–300 BYN. news.t +4
- В топе спроса: кросс-боди, шопперы/тоуты, вместительные, но структурированные модели, а также мягкие хобо и классические минималистичные формы; самые востребованные цвета — черный, бежевый, коричневый, при этом тренды смещаются в сторону ярких акцентов, металлика и сложных оттенков (бордо, хаки и т.п.). bagla +3
- На маркетплейсах (WB, Ozon, Яндекс Маркет) категория сумок растет двузначными темпами: продажи сумок +33% на Wildberries, +51% на Ozon, +20% на Яндекс Маркете в 2025 году. Но конкуренция экстремальная, верх выдачи занят брендами с десятками тысяч отзывов и агрессивным демпингом. youtube kommersa +1
- В Беларуси и России уже есть сильный слой локальных кожгалантерейных брендов (Mashkova, LESS, Dziva, IGERMANN, Arny Praht, Askent, Afina, Richet, Lakestone и др.), работающих от массмаркета до premium-accessible. При этом ниша «необычный, но носибельный дизайн для деловой/креативной аудитории 28–40 с чеком 10–15 тыс. RUB / 400–600 BYN» остается относительно слабо занята. Это ключевое окно возможностей. cityc +9

Визуальный код преми
бренда женских сумок

Executive summary

У нового бренда сумок для Беларуси, Ро
в сегменте premium-accessible. Причина
классического luxury и одновременно не
фоне растут mid-priced и indie bag brands
столетнего дома, а ощущение вкуса, фор
эту щель сейчас и попадают Verafied, Pol
[1]

Главный вывод по исследованию такой:
бюджетом, а дисциплиной. Самые сильн
брендов этого сегмента повторяются: огра
очень чистая product-съёмка, наглядная демонстрация
спокойный tone of voice, аккуратная упаковка, сильные
неистеричный контент. Это совпадает и с тем, как лучш
product pages, и с UX-исследованиями Baymard и Nielse
ключевыми называются качественные фото, «in-scale»
shots, понятные delivery/returns и визуальное social proof

Verafied NY выглядит дороже своей цены не потому, что
luxury-костыли вроде «Made in Italy» или роскошной тяж
Наоборот, product pages бренда открыто пишут «respons
sustainability-страница подчёркивает reduced packaging.
выше по воронке: из скульптурных силуэтов, named hero
образов, предметной дисциплины, понятной функциона
повторяемого short-form narrative. Это важный урок для

NY

», а как очень
remium-
ий набор
ричащего
suede
дской
ent,
оторый
логически

бинации signal management и cost management. Signal management – это Нью-Йорк, скульптурные формы, низкий уровень логобрендинга, editorial-фото, внешняя валидация через Vogue, Glamour, Selfridges и Moda Operandi. Cost management – это DTC-модель, ответственное производство в Китае, reduced packaging без подарочных коробок, маленькие партии и pre-order, а также расширение ассортимента вглубь через цвета, фактуры, bag charms, passport covers и small leather goods вместо постоянной генерации новых сложных силуэтов. В результате бренд выглядит более люксово, чем стоит в сравнении с классическим luxury, но маржа и масштабируемость остаются ближе к contemporary DTC. [1]

Факт: у Verafied сильный product-market fit в зоне «городская сумка, которая выглядит

Запуск сумки

Новый чат в Запуск сумки

Thinking

Чаты | Источники

Самый новый

Все

Добавить источники

deep-research-report (1).md
Файл · 8 июн. 2026 г.

deep-research-report.md
Файл · 8 июн. 2026 г.

deep-research-report (2).md
Файл · 8 июн. 2026 г.

1. Executive summary.md
Файл · 8 июн. 2026 г.

Ты выступаешь как fashion sourcing consultant, pro.md
Файл · 8 июн. 2026 г.

МТБанк

НЕЙРОСЕТИ ДЛЯ АНАЛИЗА

ChatGPT Gemini deepseek Claude

+

perplexity

МТБанк

МАРКЕТИНГ И УПАКОВКА ПРОДУКТА

Сайт, нейропоиск, блог, креативы, оффер, диагностика и первые касания

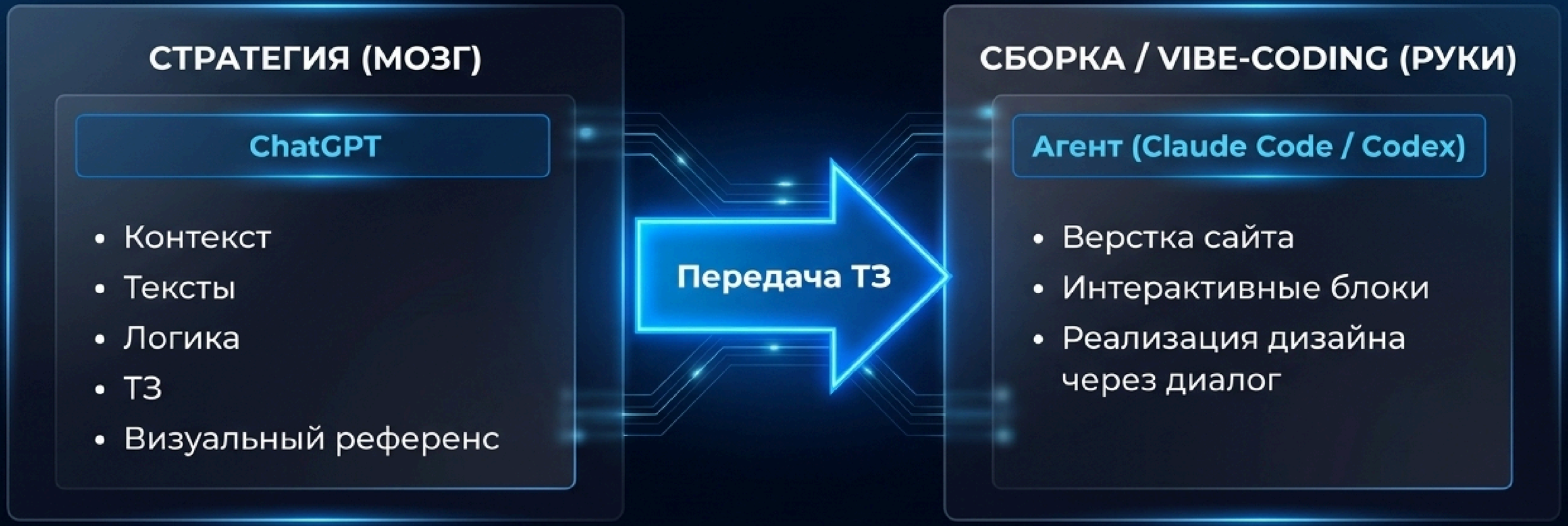


ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ САЙТА С ИИ:

МТБанк

1. **Собрать контекст продукта** – продукт, ЦА, боли, результаты, отзывы, стоимость, программа, ограничения.
2. **Сформировать структуру сайта в ChatGPT** – какие блоки нужны, в каком порядке, какую задачу решает каждый блок.
3. **Проработать каждый блок отдельно** – текст, смысл, возражение, визуальный элемент, логика подачи.
4. **Собрать единое ТЗ для сайта** – структура, тексты, описание блоков, визуальные элементы, требования к дизайну.
5. **Разработать визуальный стиль** – цветовая гамма, шрифты, настроение, референсы, общий вид сайта.
6. **Создать визуальный референс сайта** – показать, как примерно должен выглядеть сайт целиком.
7. **Передать ТЗ и референс агенту** – Codex / Claude Code / другой агент для вайб-кодинга.
8. **Собрать сайт через агента** – дизайн, блоки, тексты, адаптив, базовая структура.
9. **Доработать сайт в диалоге с агентом** – правки, новые блоки, визуальные улучшения, логика страниц.
10. **Подключить бизнес-интеграции** – заявки, CRM, Telegram-бот, платёжные сервисы, уведомления.
11. **Оптимизировать под поиск и нейропоиск** – SEO, GEO/AEO, структура статей, FAQ, мета-описания, индексируемость.
12. **Добавить блог и полезные материалы** – статьи, гайды, темы под запросы ЦА, интерактивные элементы.
13. **Добавить диагностику / лид-магнит** – вопросы, результат, рекомендация, переход к заявке или продаже.
14. **Создать креативы для трафика** – сторис, баннеры, рекламные связки, визуалы на основе контекста продукта.

ДВУХКОНТУРНАЯ СИСТЕМА СБОРКИ



Трансформация из документа в готовый цифровой актив в режиме реального времени.

15 МАЯ | МИНСК

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ
С ПРИМЕНЕНИЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

СОБЕРИТЕ УПРАВЛЯЕМУЮ СТРАТЕГИЮ БИЗНЕСА НА ГОД ВПЕРЁД ЗА ОДИН ДЕНЬ



Работаем с данными вашего бизнеса, определяем ключевые метрики, формируем стратегию и переводим её в понятную систему управления

ЗАПИСАТЬСЯ →

КТО ПРОВОДИТ СЕССИЮ



Егор Дмитриев и Вероника Дзик

Предприниматели, основатели сообщества «НейроЛюди». Эксперты по оцифровке, автоматизации и внедрению искусственного интеллекта в бизнес.

с 2018 года проводим стратегические сессии

100+ предпринимателей прошли через нашу стратеессию с ИИ

400+ предпринимателей внедрили ИИ в бизнес через наши программы

ЧТО ДЕЛАЕМ
Помогаем предпринимателям оцифровать бизнес, автоматизировать процессы и внедрить ИИ-решения, которые приносят измеримый результат.

НАШ ПОДХОД
Работаем только с практикой и реальными данными бизнеса.

ЧТО У ВАС БУДЕТ НА РУКАХ ПОСЛЕ СЕССИИ

БАЗА ЗНАНИЙ О БИЗНЕСЕ
Вся ключевая информация в одной системе

SWOT-АНАЛИЗ
Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ
Рынок, конкуренты, их стратегии и позиции

АНАЛИЗ ТРЕНДОВ
Тренды рынка и изменения, которые влияют на бизнес

ДНК КЛИЕНТА
Портрет клиента, его потребности и поведение

СТРАТЕГИЯ НА ГОД
Четкое видение, цели и сценарии развития

ЦЕЛИ И OKR
Цели компании и команды на год в формате OKR

20+ КЛЮЧЕВЫХ МЕТРИК
Цифры, за которые отвечает каждый в команде

ОРГСТРУКТУРА
Роли, зоны ответственности и взаимодействия

СИСТЕМА КОНТРОЛЯ
Ритм встреч, контроль и принятие решений

КВАРТАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ
Планы по всем направлениям на каждый квартал

ПЛАН НА 90 ДНЕЙ
Конкретные шаги на ближайшие 90 дней

СЦЕНАРИЙ ПРОВАЛА
Риски, точки спасения и план реакции

КОНТРАКТ-ОБЯЗАТЕЛЬСТВО
Фиксация договоренностей и обязательств собственника

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ
Наглядная схема вашей стратегии на год

ДЛЯ КОГО

Если вы узнаёте себя хотя бы в нескольких пунктах ниже — эта сессия для вас.



БЛОГ · AIPEOPLE

Стратегия, ИИ и управление для собственников

Практические статьи о том, как выйти из операционки, разработать стратегию на год, внедрить ИИ в управление и превратить бизнес в управляемую систему.

10 МАЯ 2026 Г. · 8 МИН ЧТЕНИЯ

Как провести стратегическую сессию для бизнеса: полное руководство 2026

Пошаговое руководство по проведению стратегической сессии: подготовка, программа, результаты. С применением ИИ-инструментов.

как провести стратегическую сессию

7 МАЯ 2026 Г. · 9 МИН ЧТЕНИЯ

Юнит-экономика для малого бизнеса: считаем прибыль на одного клиента

Юнит-экономика МСБ за 15 минут: CAC, LTV, маржа юнита, факторный анализ. Формула, пошаговый расчёт онлайн-школы и калькулятор с Точкой А → Б.

юнит-экономика малый бизнес

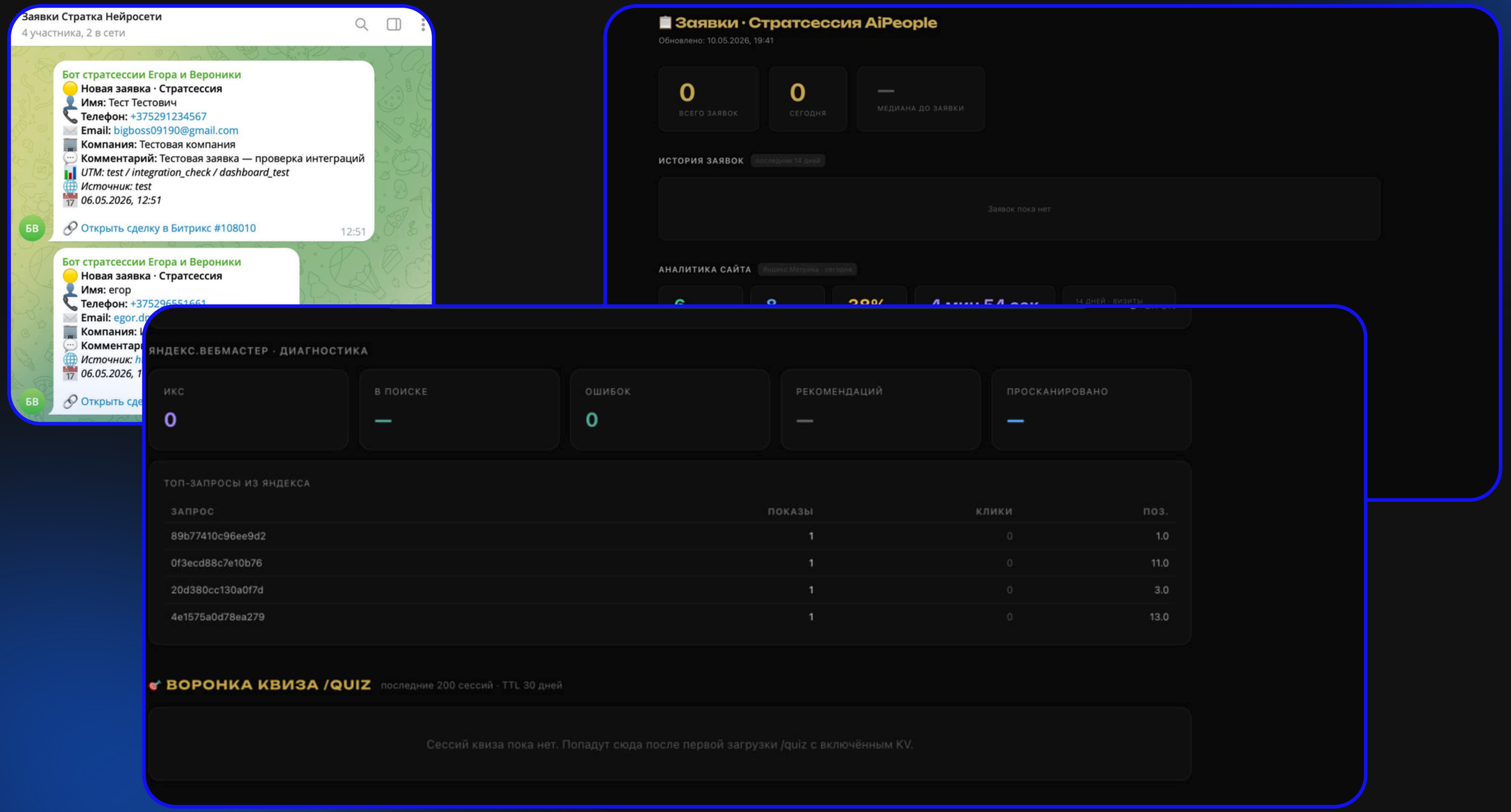
✨ БЕСПЛАТНАЯ ДИАГНОСТИКА · 3 МИНУТЫ

ДИАГНОСТИКА: В КАКОЙ ЗОНЕ СЕЙЧАС ВАШ БИЗНЕС

12 коротких вопросов о вашей вовлечённости в операционку, ролях команды, фокусе, метриках, маркетинге и точках роста. На выходе — персональный разбор: в какой управленческой зоне сейчас бизнес и что важно делать в первую очередь.

НАЧАТЬ ДИАГНОСТИКУ →

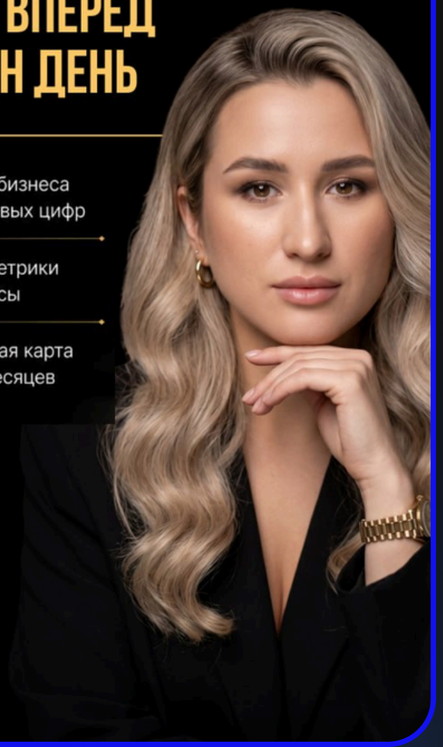
12 ВОПРОСОВ · ~3 МИНУТЫ · БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ


Заявки Стратка Нейросети
4 участника, 2 в сети
Бот стратсессии Егора и Вероники
Новая заявка · Стратсессия
Имя: Тест Тестович
Телефон: +375291234567
Email: bigboss09190@gmail.com
Компания: Тестовая компания
Комментарий: Тестовая заявка — проверка интеграций
UTM: test / integration_check / dashboard_test
Источник: test
06.05.2026, 12:51
Открыть сделку в Битрикс #108010
12:51
БВ
Бот стратсессии Егора и Вероники
Новая заявка · Стратсессия
Имя: егор
Телефон: +375296551661
БВ
Заявки · Стратсессия AiPeople
Обновлено: 10.05.2026, 19:41
0
ВСЕГО ЗАЯВОК
0
СЕГОДНЯ
—
МЕДИАНА ДО ЗАЯВКИ
ИСТОРИЯ ЗАЯВОК
последние 14 дней
Заявок пока нет
АНАЛИТИКА САЙТА
Яндекс.Метрика · сегодня
ЯНДЕКС.ВЕБМАСТЕР · ДИАГНОСТИКА
ИКС
0
В ПОИСКЕ
—
ОШИБОК
0
РЕКОМЕНДАЦИЙ
—
ПРОСКАНИРОВАНО
—
ТОП-ЗАПРОСЫ ИЗ ЯНДЕКСА
ЗАПРОС
ПОКАЗЫ
КЛИКИ
ПОЗ.
89b77410c96ee9d2
1
0
1.0
0f3ecd88c7e10b76
1
0
11.0
20d380cc130a0f7d
1
0
3.0
4e1575a0d78ea279
1
0
13.0
ВОРОНКА КВИЗА /QUIZ
последние 200 сессий · TTL 30 дней
Сессий квиза пока нет. Попадут сюда после первой загрузки /quiz с включённым KV.

15 МАЯ | МИНСК

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ
С ПРИМЕНЕНИЕМ ИСКУСТВЕННОГО ИНТЕЛЕКТА

СОБЕРИТЕ УПРАВЛЯЕМУЮ СТРАТЕГИЮ БИЗНЕСА НА ГОД ВПЕРЕД ЗА ОДИН ДЕНЬ



- Разбор бизнеса и ключевых цифр
- Цели, метрики и ресурсы
- Дорожная карта на 12 месяцев

15 МАЯ | МИНСК

ОФЛАЙН СТРАТСЕССИЯ С ИИ

ХВАТИТ УПРАВЛЯТЬ БИЗНЕСОМ НА ОЩУЩЕНИЯХ

Соберите стратегию на год на основе цифр, данных и реальных ресурсов

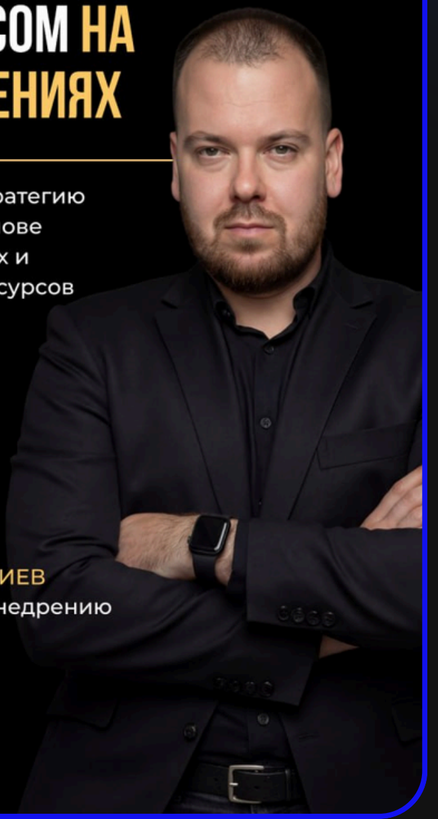


15 МАЯ | МИНСК

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ
С ПРИМЕНЕНИЕМ ИСКУСТВЕННОГО ИНТЕЛЕКТА

ХВАТИТ УПРАВЛЯТЬ БИЗНЕСОМ НА ОЩУЩЕНИЯХ

Соберите стратегию на год на основе цифр, данных и реальных ресурсов



ЕГОР ДМИТРИЕВ
эксперт по внедрению AI в бизнес

МТБанк

ПРОДАЖИ И ОБРАБОТКА ЗАЯВОК

Нейропродавец, CRM, саммари диалогов, ассистент менеджера, follow-up и ОКК



НЕЙРО-ПРОДАВЕЦ
который не продает



НЕЙРОПРОДАВЕЦ РЕШАЕТ ТИПИЧНЫЕ ЗАДАЧИ ПЕРВОГО КОНТАКТА:

- отвечает на входящие запросы без задержек
- фильтрует нецелевых лидов (квалификация)
- подогревает интерес, пока человек “на линии”
- берёт контакты и передаёт их в отдел продаж уже тёплыми

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ НИШИ ЗАДАЧИ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ



В ОНЛАЙН-ШКОЛЕ

записать на пробный урок или консультацию



В РОЗНИЦЕ

подобрать товар и оформить заказ



В УСЛУГАХ

задать ключевые вопросы и передать заявку менеджеру



В РЕСТОРАНЕ

принять бронирование



В B2B-НАПРАВЛЕНИЯХ

собрать данные и отправить КП

КАК ТЕХНИЧЕСКИ ВНЕДРИТЬ НЕЙРОПРОДАВЦА:

1. ГОТОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ-ПОСРЕДНИКИ

Suvvy, NeuroAgents, NEXTBOT, Salebot, Smartbot Pro, MyChatBot

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- – БЫСТРЫЙ ЗАПУСК
- – ПОНЯТНЫЙ ИНТЕРФЕЙС
- – МЕНЬШЕ ТЕХНИЧЕСКОЙ НАСТРОЙКИ
- – ГОТОВЫЕ ИНТЕГРАЦИИ С МЕССЕНДЖЕРАМИ
- – ПРОЩЕ ТЕСТИРОВАТЬ ПЕРВУЮ ВЕРСИЮ
- – МОЖНО ЗАПУСКАТЬ БЕЗ РАЗРАБОТЧИКА

2. СОБСТВЕННАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ

n8n, Make, API, CRM, МЕССЕНДЖЕРЫ, БАЗЫ ДАННЫХ

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- – БОЛЬШЕ ГИБКОСТИ
- – МОЖНО НАСТРОИТЬ ПОД СВОЮ ВОРОНКУ
- – ПРОЩЕ СВЯЗАТЬ С ВНУТРЕННИМИ ПРОЦЕССАМИ
- – БОЛЬШЕ КОНТРОЛЯ НАД ЛОГИКОЙ
- – МОЖНО ПОДКЛЮЧАТЬ НЕСТАНДАРТНЫЕ ИНТЕГРАЦИИ
- – ЧАСТО ДЕШЕВЛЕ В ОБСЛУЖИВАНИИ НА ДИСТАНЦИИ

ОСНОВА НЕЙРОПРОДАВЦА

Нейропродавец работает не “сам по себе”. Ему нужны 2 ключевые вещи:



1. БАЗА ЗНАНИЙ

Что он должен знать:

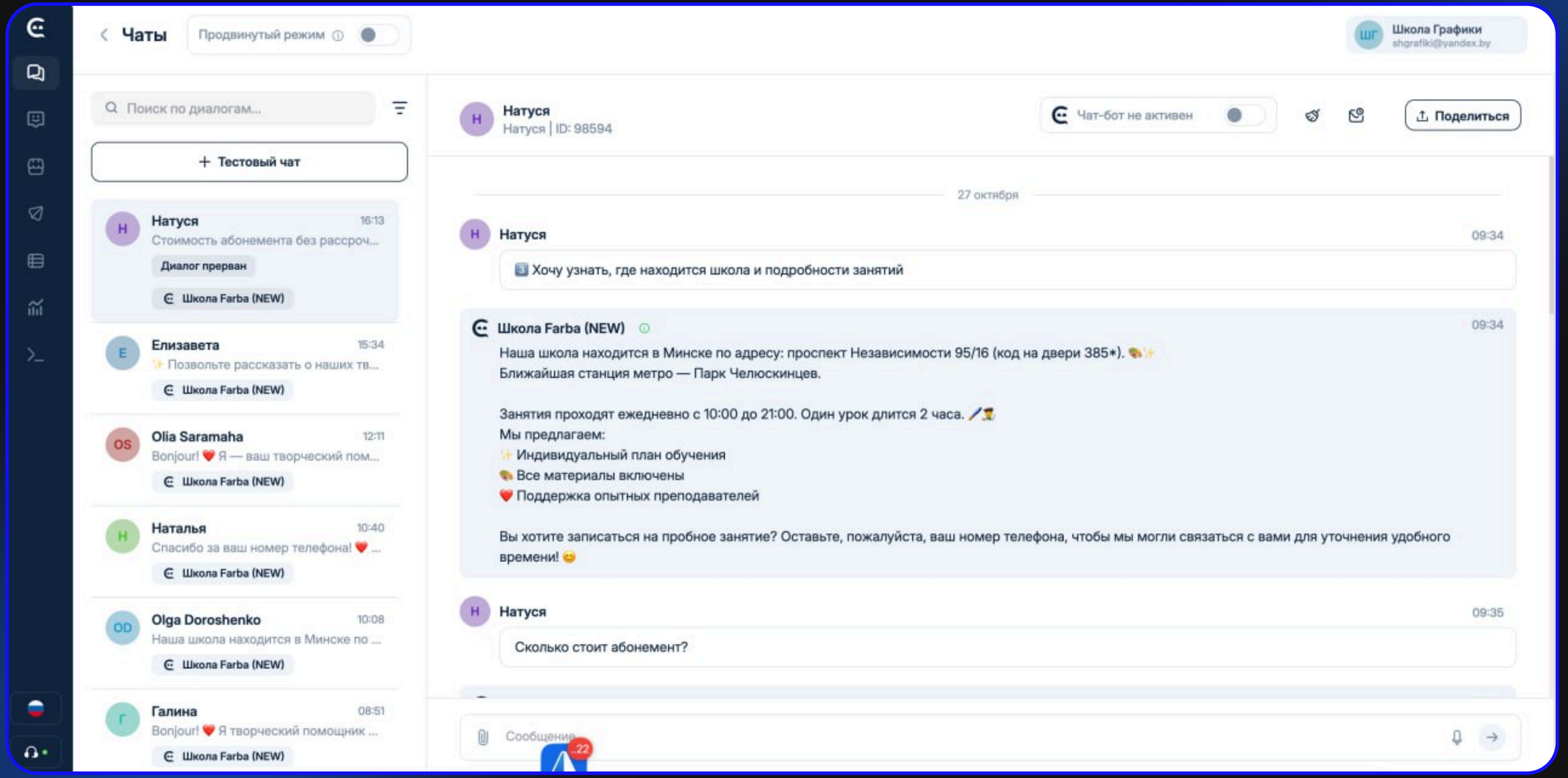
– продукт
– цены и условия
– ЦА и сегменты
– боли и запросы клиентов
– FAQ
– возражения
– кейсы и отзывы
– ограничения
– кому продукт подходит / не подходит
– что делать в нестандартных ситуациях

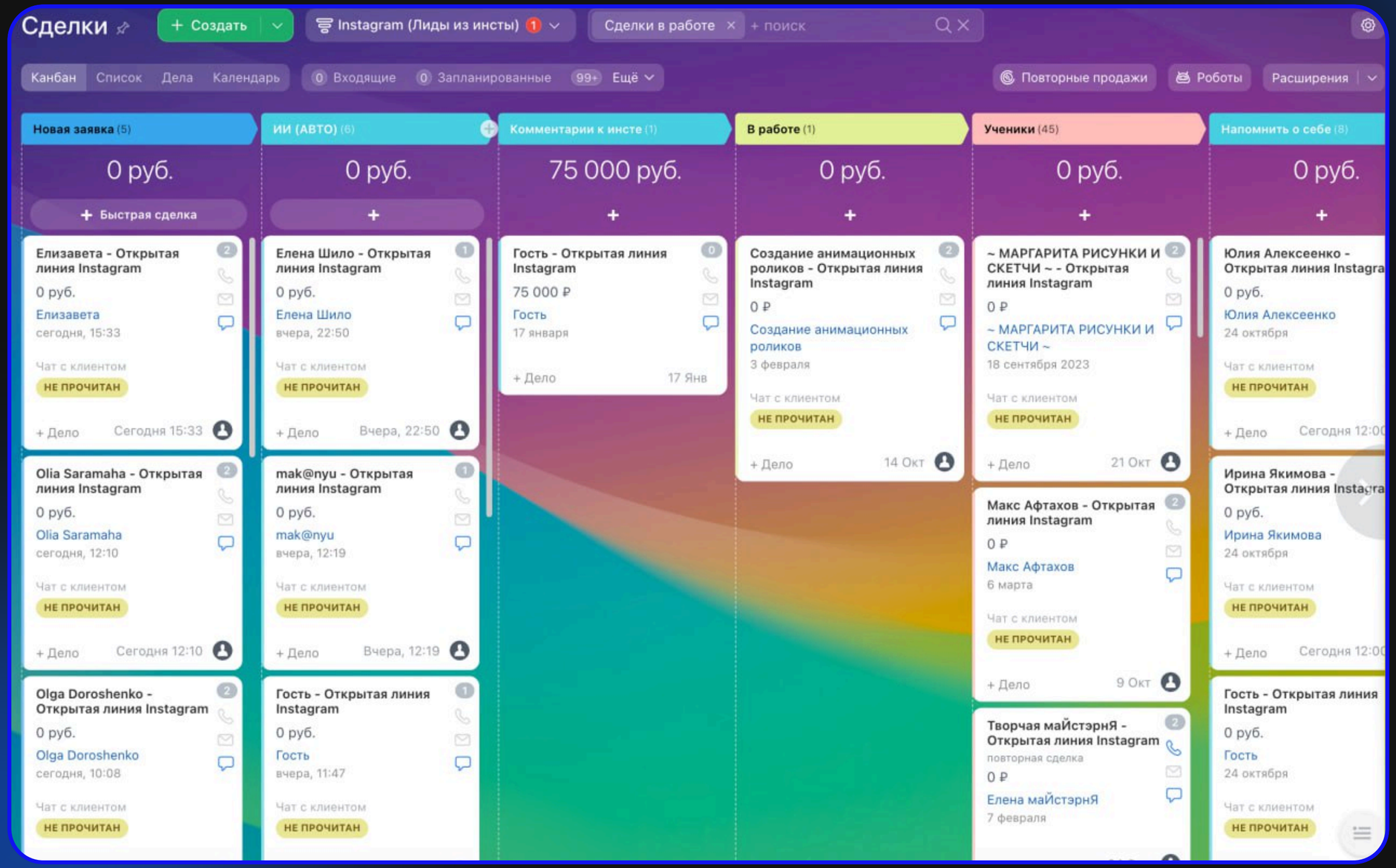


2. ИНСТРУКЦИЯ

Как он должен действовать:

– как начинать диалог
– какие вопросы задавать
– как квалифицировать клиента
– как отвечать на возражения
– когда вести к заявке / оплате
– когда передавать менеджеру
– какой tone of voice использовать
– что нельзя обещать
– как фиксировать результат диалога


Чаты
Продвинутый режим
Школа Графики
shgrafiki@yandex.by
Поиск по диалогам...
+ Тестовый чат
Натуся 16:13
Стоимость абонемента без рассроч...
Диалог прерван
Школа Farba (NEW)
Елизавета 15:34
✨ Позвольте рассказать о наших тв...
Школа Farba (NEW)
Olia Saramaha 12:11
Bonjour! ❤️ Я — ваш творческий пом...
Школа Farba (NEW)
Наталья 10:40
Спасибо за ваш номер телефона! ❤️ ...
Школа Farba (NEW)
Olga Doroshenko 10:08
Наша школа находится в Минске по ...
Школа Farba (NEW)
Галина 08:51
Bonjour! ❤️ Я творческий помощник ...
Школа Farba (NEW)
Натуся
Натуся | ID: 98594
Чат-бот не активен
Поделиться
27 октября
Натуся 09:34
Хочу узнать, где находится школа и подробности занятий
Школа Farba (NEW) 09:34
Наша школа находится в Минске по адресу: проспект Независимости 95/16 (код на двери 385*). ✨
Ближайшая станция метро — Парк Челюскинцев.
Занятия проходят ежедневно с 10:00 до 21:00. Один урок длится 2 часа.
Мы предлагаем:
✨ Индивидуальный план обучения
Все материалы включены
❤️ Поддержка опытных преподавателей
Вы хотите записаться на пробное занятие? Оставьте, пожалуйста, ваш номер телефона, чтобы мы могли связаться с вами для уточнения удобного времени! 😊
Натуся 09:35
Сколько стоит абонемент?
Сообщение
22


Сделки
+ Создать
Instagram (Лиды из инсты) 1
Сделки в работе
+ поиск
Канбан
Список
Дела
Календарь
0 Входящие
0 Запланированные
99+ Ещё
Повторные продажи
Роботы
Расширения
Новая заявка (5)
0 руб.
+ Быстрая сделка
Елизавета - Открытая линия Instagram
0 руб.
Елизавета
сегодня, 15:33
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
Сегодня 15:33
Olia Saramaha - Открытая линия Instagram
0 руб.
Olia Saramaha
сегодня, 12:10
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
Сегодня 12:10
Olga Doroshenko - Открытая линия Instagram
0 руб.
Olga Doroshenko
сегодня, 10:08
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
ИИ (АВТО) (6)
0 руб.
Елена Шило - Открытая линия Instagram
0 руб.
Елена Шило
вчера, 22:50
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
Вчера, 22:50
mak@nyu - Открытая линия Instagram
0 руб.
mak@nyu
вчера, 12:19
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
Вчера, 12:19
Гость - Открытая линия Instagram
0 руб.
Гость
вчера, 11:47
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
Комментарии к инсте (1)
75 000 руб.
Гость - Открытая линия Instagram
75 000 ₽
Гость
17 января
+ Дело
17 Янв
В работе (1)
0 руб.
Создание анимационных роликов - Открытая линия Instagram
0 ₽
Создание анимационных роликов
3 февраля
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
14 Окт
Ученики (45)
0 руб.
~ МАРГАРИТА РИСУНКИ И СКЕТЧИ ~ - Открытая линия Instagram
0 ₽
~ МАРГАРИТА РИСУНКИ И СКЕТЧИ ~
18 сентября 2023
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
21 Окт
Макс Афтахов - Открытая линия Instagram
0 ₽
Макс Афтахов
6 марта
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
9 Окт
Творчая майстэрнЯ - Открытая линия Instagram
повторная сделка
0 ₽
Елена майстэрнЯ
7 февраля
Напомнить о себе (8)
0 руб.
Юлия Алексеенко - Открытая линия Instagra
0 руб.
Юлия Алексеенко
24 октября
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
Ирина Якимова - Открытая линия Instagra
0 руб.
Ирина Якимова
24 октября
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН
+ Дело
Гость - Открытая линия Instagram
0 руб.
Гость
24 октября
Чат с клиентом
НЕ ПРОЧИТАН

ОТДЕЛ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА С ИИ

МТБанк

Революция в управлении продажами

1 АНАЛИЗ КОММУНИКАЦИЙ

Звонки, переписки, транскрибации, CRM

2 ПРОВЕРКА ПО СТАНДАРТАМ

Скрипт, этапы диалога, вопросы, возражения, следующий шаг

3 ОЦЕНКА МЕНЕДЖЕРОВ

Баллы, сильные стороны, ошибки, зоны роста

4 ПОИСК ПОТЕРЯННЫХ СДЕЛОК

Зависшие заявки, забытые follow-up, просроченные задачи

5 ОБУЧЕНИЕ КОМАНДЫ

Персональные рекомендации, темы для тренировок, разборы ошибок

6 ОТЧЁТ РУКОВОДИТЕЛЮ

Проблемные зоны, причины отказов, качество отдела, рекомендации

ЧТО НУЖНО ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ НЕЙРО-ОКК?

СКРИПТЫ ПРОДАЖ
Актуальная версия или черновик, если скриптов ещё нет

ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА
Кому продаём, что продаём, ключевые выгоды, частые возражения

СПИСОК МЕНЕДЖЕРОВ
Чтобы корректно привязывать оценки к конкретным людям

ЗОНА ОТВЕТСТВЕННОСТИ
Кто получает отчёты и дообучает менеджеров

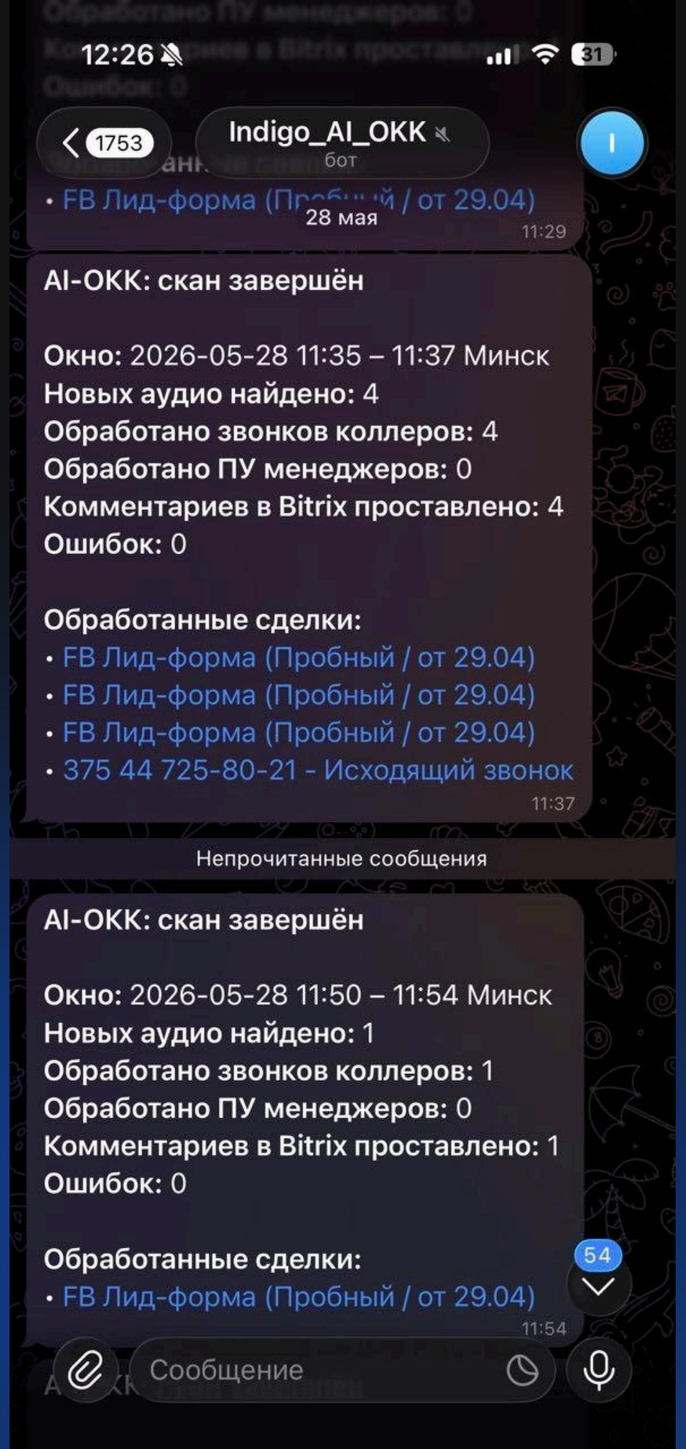
ДОСТУП К ЗАПИСЯМ ЗВОНКОВ И CRM
Логин/пароль от сервисов или единый источник хранения

ЧЕК-ЛИСТ СТРУКТУРЫ ЗВОНКА
Короткий набор этапов, по которым должен работать менеджер

ТРЕБОВАНИЯ К ОТЧЁТАМ, ЖЕЛАЕМЫЕ МЕТРИКИ
Ошибки, рекомендации, сводные показатели, что важно видеть руководителю

ЦЕЛИ ВНЕДРЕНИЯ
Повысить конверсию, убрать слабые места в скриптах, ускорить обучение

ЧЕК лист по СТРУКТУРЕ разговора		Балл
Приветствие	Приветствие согласно стандарту корпоративного общения	2
Причины звонка	Произошло знакомство, озвучена причина телефонного звонка	2
Квалификация	Квалификация клиента, есть ли бизнес, в какой сфере, как давно существует,сколько приносит	8
	Потребность,что он хочет получтить от курса	4
Работа с болью	Выявление боли, что ему не хватает, что он хочет исправитть в своем бизнесе	8
	Резюмирование боли, вскрываем что мы открыли в боли	2
	Заданы конкретизирующие вопросы по Боли	6
	Усугубляем боль клиента если нужно.	2
Предложение	Продукт соотвествуют выявленным потребностям клиента, что ему лучше подойдет с его потребностями	8
	Продукт основан на фактах, конкретных примерах, кейсах, это решает проблемы.	12
	Что даст этот продукт в будущем, какие преимущества он получит.	6
Работа с возраж.	Отработка возражений	12
	Задаются вопросы, что бы найти истинную боль.	6
Оплата	Озвучеваем стоимость продуктов	6
	Получена договоренность о сроках оплат.	2
	В случае затруднений с оплатой, предложены варианты возможных действий.	4
Достижение договорен.	Варификация контактных данных, почты	2
	Объясняем что делать дальше.	2
	Созданна договоренность о следующем контакте.	2
	Дан алгоритм действий в случае возникновения вопросов.	2
	Озвучена благодарность за проявленный интерес.	2
	ИТОГО	100
	Плановое значение	*80*



🤖 AI-OKK: разбор звонка коллера

Сотрудник: Рита Калачева
Клиент: Татьяна Баталова - Открытая линия Instagram (не пришёл на ПУ №1)
Дата звонка: 2026-04-29 23:19
Оценка: 7/8 — 87.5%

📋 САММАРИ ПО КЛИЕНТУ (для МОПа на пробном)

• Имя/обращение: Татьяна
• Город: не указан
• Возраст: не указан
• Чем занимается: не указан
• Откуда / почему оставил(а) заявку: хочет рисовать картины маслом для себя и в подарок
• Что хочет от пробного (потребность): найти педагога и атмосферу для рисования

📌 Важная информация:
- ходила в художественную школу
- хочет рисовать маслом
- хочет заниматься систематически
- интересуется преподавателем Яном
- готова прийти на пробное занятие в воскресенье с 19 до 21
- хочет использовать свои материалы
- не уверена в скорости рисования

💡 Как работать на ПУ:
Татьяна уже имеет опыт в рисовании и хочет заниматься маслом. Важно создать комфортную атмосферу и помочь ей начать рисовать картину, которую она сможет забрать домой.

📊 РЕЗУЛЬТАТ ЗВОНКА

✅ Что сделано хорошо:
- Вежливое и персонализированное приветствие.
- Четкое программирование разговора.
- Хорошая презентация пробного занятия с выгодами.
- Уверенное закрытие на пробное занятие.

❌ Что не выполнено:
- Необходимо лучше отрабатывать возражения клиента.
- Стоит более детально выяснять потребности клиента.

⚠️ Критичные ошибки:
- Нет данных

🧠 ПСИХОЛОГИЯ КЛИЕНТА

- Атмосфера безопасности: да
- Давление: нет
- Актуализация потребностей: да
- Боль выявлена: да
- Глубина диагностики: высокий
- Переформулирование и подтверждение: да
- Категория боли: стресс или выгорание
- Связь оффера с запросом клиента: частично
- Сила закрытия: средний

💥 СИЛЬНЫЕ ФРАЗЫ (дословно)

1. «Ты молодец, что ты хочешь развиваться в том, что ты еще пока не умеешь, потому что есть люди, которые, например, я умею рисовать карандашом, и я буду рисовать только карандашом.»
   → Поддержка и мотивация клиента
2. «Стресс отражается полностью по всему организму и надо его разбрасывать и отдыхать.»
   → Актуализация боли клиента
3. «Ты молодец, что замечаешь, даже когда ты сам сделаешь что-то классное, и замечаешь, что у тебя круто получилось.»
   → Поддержка и подтверждение успехов клиента
4. «У нас есть разные направления и материалы, с которыми ты можешь работать. Ты можешь начать с акварели, грима, гуаши и постепенно углубляться в базу.»
   → Показ пути развития в школе
5. «Хорошо, ну смотри, любому скучать знает, что тебя мы будем летать. Мы можем с тобой обменяться на районе телефона? Я не против.»
   → Предложение дальнейшего общения без давления

🔄 ЧТО МОЖНО БЫЛО СКАЗАТЬ ИНАЧЕ

1. Сказали: «Ты молодец, что ты хочешь развиваться в том, что ты еще пока не умеешь, потому что есть люди, которые, например, я умею рисовать карандашом, и я буду рисовать только карандашом.»
   Контекст: Поддержка клиента
   Лучше: «Ты молодец, что хочешь развиваться в том, что тебе интересно. Многие люди боятся пробовать что-то новое, но ты уже на правильном пути.»
   Эффект: Более персонализированная поддержка клиента
2. Сказали: «Стресс отражается полностью по всему организму и надо его разбрасывать и отдыхать.»
   Контекст: Актуализация боли клиента
   Лучше: «Я понимаю, что у тебя есть стресс и хронические заболевания из-за нервного напряжения. Рисование может стать отличным способом расслабиться и отдохнуть.»
   Эффект: Более эмпатичное выражение поддержки и понимания боли клиента
3. Сказали: «У нас есть разные направления и материалы, с которыми ты можешь работать. Ты можешь начать с акварели, грима, гуаши и постепенно углубляться в базу.»
   Контекст: Показ пути развития в школе
   Лучше: «У нас есть разные направления и материалы, с которыми ты можешь работать. Ты можешь начать с акварели, грима, гуаши и постепенно углубляться в базу. Это поможет тебе развиваться и достигать своих целей в рисовании.»
   Эффект: Более четкое объяснение пути развития в школе

🚩 УПУЩЕННЫЕ МОМЕНТЫ

1. Сигнал клиента: финансовые трудности
   Цитата клиента: «У меня нет уже инстаграма в больших месяцах. Я давно хотела бы резать инстаграму.»
   Что должно было произойти: Менеджер мог предложить гибкие условия оплаты или рассрочку.
   Серьёзность: 🔴 высокая
2. Сигнал клиента: неуверенность в своих силах
   Цитата клиента: «Я не уверен, что потянут. Правда, я не уверен.»
   Что должно было произойти: Менеджер мог предложить дополнительную поддержку или индивидуальные занятия.
   Серьёзность: 🟡 средняя
3. Сигнал клиента: стресс и хронические заболевания из-за нервного напряжения
   Цитата клиента: «У меня есть свои хронические заболевания, которые из-за нерва дают очень сильный дискомфорт.»
   Что должно было произойти: Менеджер мог предложить дополнительные занятия для снятия стресса.
   Серьёзность: 🔴 высокая
   🚩 RED FLAG: боль клиента не учтена в презентации

🎯 ФОКУС МЕНЕДЖЕРУ НА СЛЕДУЮЩЕЕ ПУ

1. Персонализация аргументации и оффера
2. Учет боли клиента в презентации
3. Снятие рисков и тревог при принятии решения



Помощник МОПа GRAFIKA

От Nika Dzik

Анализируйте ситуации, находите подход к клиентам и тренируйте навыки продаж с умным и дружелюбным ассистентом, который всегда подскажет, как действовать!

Выбрать режим взаимодействия

Привет! 👋 Какой режим включаем сегодня?

1️⃣ **Разбор ситуации** — если хочешь разобрать конкретную беседу с клиентом и получить рекомендации.
2️⃣ **Как продать такому клиенту?** — если нужен план и стратегия продажи под конкретного человека.
3️⃣ **Тренер по продажам** — если хочешь потренироваться, прокачать навыки и получить обратную связь.

Выбери цифру или напиши название режима, и начнем! 😊

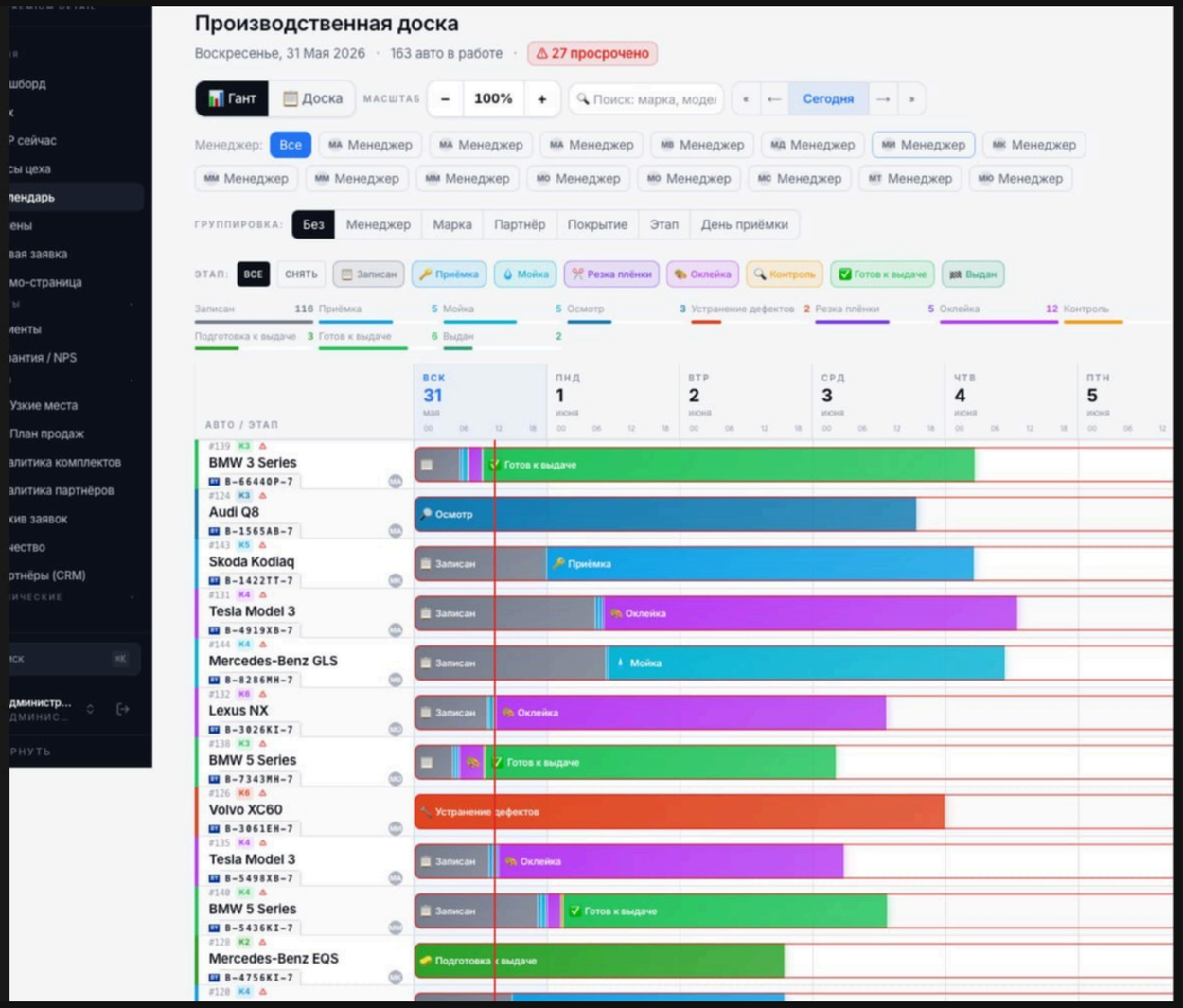
МТБанк

ПРОДУКТ, СЕРВИС И ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ

Бот поддержки, база знаний, FAQ, инструкции и передача сложных вопросов человеку



	Соэтап (название этапа на платформе)	Ответственный	Исполнитель	Локация
Предзаказ	Предзаказ	Менеджер	Менеджер	
Распределение авто по работам	Ответственные назначены	Администратор	Администратор	
Встреча клиента	Машина принята	Менеджер	Менеджер	Улица
До-Согласование комплекта				
Оформление документов				
Передача ключей и з/н				
4 фото грязного авто+круговое видео	Пред приемка завершена	Мастер приемщик	Мастер приемщик	Улица
Зачехление				
Постановка авто на мойку	Отправлена на мойку	Мастер приемщик	Мастер приемщик	Мойка/Автобаня
Мойка	Мойка	Мастер приемщик	Мойщик	Мойка/Автобаня
Транспортировка с мойки	Авто на рабочем месте	Мастер приемщик	Мастер приемщик	Бокс
Постановка авто на рабочее место				
Фото/видео съёмка нового авто (по инструкции) - 10 фото + видео				
Косяки по машине	Косяки есть	Администратор	Мастер приемщик	Бокс
Косяки по машине	Простой машины		Менеджер	Бокс
Косяки по машине	Косяков нет		Мастер приемщик	Бокс
Арматурные работы	Арматурные работы начаты	Мастер приемщик	Арматурщик	Бокс
Арматурные работы	Арматурные работы закончены			Бокс
Арматурные работы/оклейщик	Арматурные работы начаты/Оклейщик	Мастер приемщик	Оклейщик	Бокс
Арматурные работы/оклейщик	Арматурные работы закончены/Оклейщик			Бокс
Оклейка	Оклейка начата	Оклейщик	Оклейщик	Бокс
Оклейка	Оклейка закончена			Бокс
Приемка машины после оклейки	Приёмка после оклейки завершена	Мастер приемщик	Мастер приемщик/ОТК	Бокс
Постановка авто на пост подготовки	Мойка после оклейки начата	Мастер приемщик	Мойщик	Бокс
Постановка авто на пост подготовки	Мойка после оклейки завершена			Бокс
Постановка на место выдачи с удалением защитных чехлов	Готова к выдаче	Мастер приемщик	Мастер приемщик	Бокс
Выдача авто: подписание документов, получение расчёта	Авто выдано	Менеджер	Менеджер	Улица



Mercedes-Benz G-Class AMG · Чёрный обсидиан

B-SHOWCASE-7 · 2024

Выдан | K6 | Акт приёма | Акт выдачи

КОМАНДА РАБОТЫ: МИ РС ОМ КТ МА — 5 человек в цепочке

МАРШРУТ ДВИЖЕНИЯ

Mercedes-Benz G-Class AMG · B-SHOWCASE-7

ПЛАН · ФАКТ · ТЕКУЩИЙ

	ПЛАН	ФАКТ	
Записан	40м	18ч	✓ ПРОЙДЕН
Приёмка	40м	32м	✓ ПРОЙДЕН
Мойка	40м	45м	✓ ПРОЙДЕН
Резка плёнки	30м	22м	✓ ПРОЙДЕН
Оклейка	2ч 30м	3ч 40м	✓ ПРОЙДЕН
Контроль	25м	11м	✓ ПРОЙДЕН
Готов к выдаче	35м	—	✓ ПРОЙДЕН
Выдан	35м	7м	● СЕЙЧАС

Все 6 | Мойка 3 | ✨ Финиш 3

Очередь на мойку 3 авто

1	17:47	Toyota Land Crui...	DEMO-018 · 30м
2	18:04	Porsche Taycan	DEMO-010 · 30м
3	18:16	BMW 5 Series	DEMO-002 · 30м

КОМПЛЕКС МОЙКИ: Мойка экспресс · 35...

Забрать

📞 Автобаня в очередь не попадает — она по звонку, отдельно

✨ Очередь на финишную мойку 3 авто

1	10:53	BMW X7	DEMO-023 · 0м
2	11:00	Volvo XC60	DEMO-015 · 30м
3	11:07	Mercedes-Benz ...	DEMO-007 · 30м

КОМПЛЕКС МОЙКИ: Мойка по умолчанию / Мойка экспресс · 35...

Забрать

АНАЛИТИКА · ТАЙМИНГИ

Тайминги — где встаёт процесс

Живой срез (сейчас) + средние за период: по этапу, авто, исполнителю, дилеру. Факт — в рабочих часах (08–20 Пн–Пт + выходные по графику), сверхурочные отдельно.

Период: 7 дн. | 30 дн. | 90 дн.

SLA СЕЙЧАС
100%
машин в норме (из 0)
● 0 в норме ● 0 риск ● 0 горит

СРЕДНИЙ ЦИКЛ
1м
INTAKE → выдача, эта неделя (34)
▼ 100% к прошлой неделе
было 13ч 8м (1)

ЗАВИСАШКИ СЕЙЧАС
машины ≥ 2× нормы на этапе
Всё в норме — зависашек нет 🎉

Машины по соэтапам (0)

Активных машин нет.

По локациям

0 Улица	0 Мойка/Автобаня
0 Бокс	0 не указана

Простои (менеджер решает с клиентом)

По 0 закрытым заявкам. Простой не штрафует SLA — отдельный учёт.

0 машин с простоем	0м среднее время решения	0м суммарный простой

Alfasad

Telegram-бот сервисного центра: Как сэкономить 5 часов в день на звонках?

Кейс внедрения ИИ-ассистента для дилеров и клиентов. Интеграция GPT, Make.com и 1С.

Альфасад | Лях Виталий | Директор

Альфасад — лидер рынка садовой техники с 2003 года

- Один из крупнейших импортеров садовой и строительной техники в РБ
- 80 сотрудников
- 1500 дилеров
- Более 30 сервисных центров по стране
- WMS-логистика
- Опт, маркетплейсы и розница 7150.by

ALTRON ELECTRIC
BRADO
Katana
SBK
SKIPER®
SPEC equipment



Точка А: Мастер-приемщик работает телефонистом

До 5 часов

в день тратится на однотипные вопросы

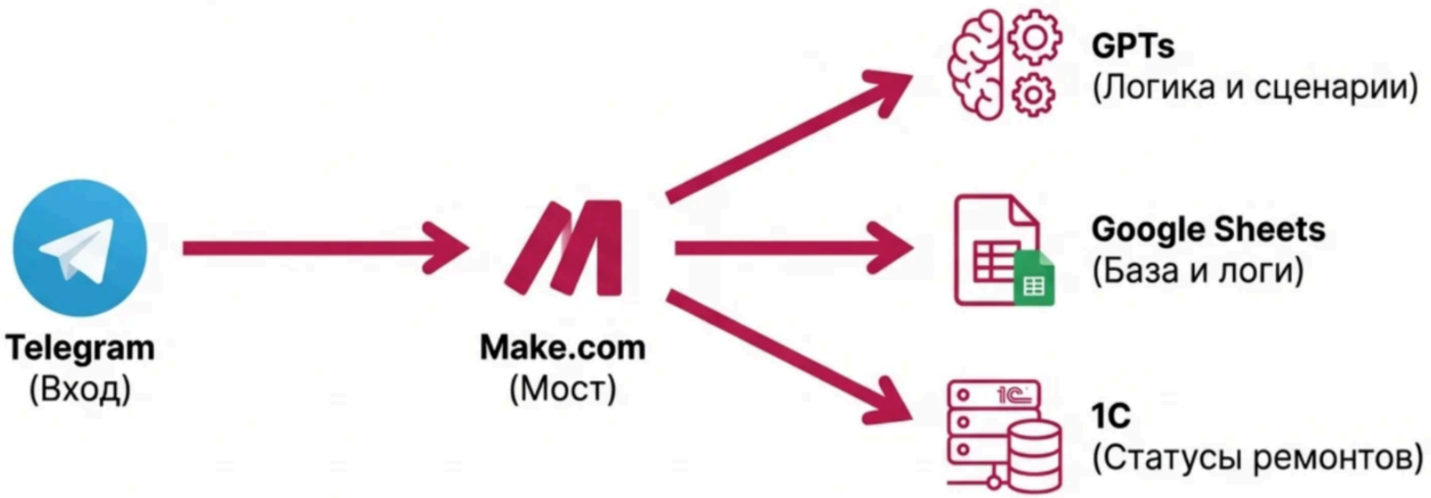


Теряются звонки • Растет негатив • Нет единой цифровой точки входа

Notebook

Архитектура решения

Ядро системы: GPTs + Telegram + Make.com



База 30+ партнерских сервисных центров подключена к системе.

NotebookLM

Как это выглядит изнутри: Сценарий обработки

Визуализация логики в Make.com: от получения сообщения до классификации нейросетью.



Путь клиента: от вопроса до ответа за секунды

1 **ЗАПРОС**

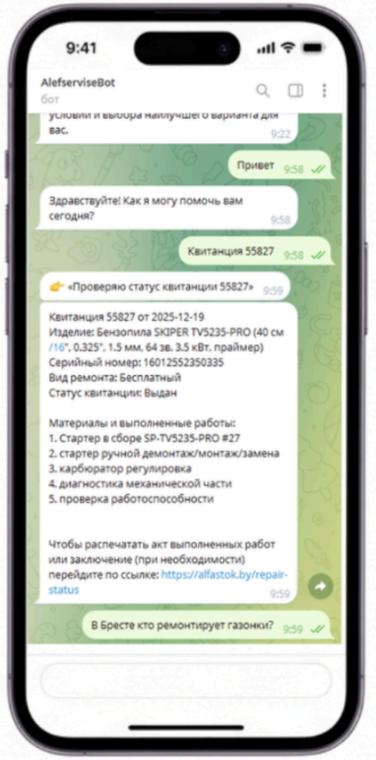
Клиент пишет вопрос или вводит номер квитанции.

2 **АНАЛИЗ**

GPT определяет тип запроса: Вопрос, Статус или Жалоба.

3 **ДЕЙСТВИЕ**

- Если **Статус** → Проверка в 1С
- Если **Вопрос** → Ответ из базы знаний
- Если **Жалоба** → Сообщение директору



Полный контроль диалогов

- Архив всех сообщений
- Аналитика типов запросов
- Контроль качества нейросети
- Единая база пользователей

Evkatttt	Evkatttt	2025-12-30T07:45:08.000Z	Почему не работают бензопила	Для точного определения неисправности рекомендуется доставить вашу бензопилу в один из наших сервисных центров дл
vital_liakh	Виталий	2026-01-12T08:48:16.000Z	Привет	Здравствуйте! Как я могу помочь вам сегодня?
Maikl_Ulanovich	Maikl	2026-01-12T08:47:29.000Z	Паламалася мотокоса	Извините, что ваша мотокоса вышла из строя. Чтобы помочь вам, нужно определить возможные причины повреждения. Во
vital_liakh	Виталий	2026-01-12T08:50:48.000Z	Какой статус моего ремонта?	Пожалуйста, укажите номер квитанции для проверки статуса.
Maikl_Ulanovich	Maikl	2026-01-12T08:51:35.000Z	Вытекает топливо	Если из вашей мотокосы вытекает топливо, это может быть связано с несколькими причинами, такими как повреждение топ Рекомендую как можно скорее обратиться в сервисный центр для диагностики и ремонта. Когда вы сообщите, в каком город
pavelrusakow	Pavel	2026-01-12T08:51:59.000Z	/start	Здравствуйте! Я Алефиксик, ваш нейроассистент по вопросам обслуживания и ремонта техники. Чем могу помочь вам сего
Maikl_Ulanovich	Maikl	2026-01-12T08:52:02.000Z	Дай номер телефона	Пожалуйста, предоставьте информацию о вашем местоположении, чтобы я мог предложить ближайший сервисный центр и
	ЕРОХА	2026-01-14T07:09:13.000Z	Работу ищу	Извините, я могу помочь только по вопросам техники и сервисного обслуживания. Если у вас есть вопросы по технике, рем
alexandr_ogorodni	Alexandr	2026-01-21T20:57:55.000Z	Привет, на какой модели ты работаешь ?	Привет! Я — Алефиксик, нейроассистент сервисного центра Алефсервис. Моя работа заключается в помощи клиентам по в
alexandr_ogorodni	Alexandr	2026-01-21T20:58:57.000Z	Хорошо, посоветуй газонокосилку для частного дома	Конечно! Я рекомендую рассмотреть модели от брендов Skiper, Katana или Brado. Эти марки идеально подходят для частн
alexandr_ogorodni	Alexandr	2026-01-21T20:59:30.000Z	Ок, можно ссылки	Извините, но я не могу предоставить прямые ссылки на покупку. Рекомендую обратиться в магазин, где вы обычно приобре
alexandr_ogorodni	Alexandr	2026-01-21T20:59:59.000Z	на товар ссылки скинь	Извините, но я не могу предоставить прямые ссылки на покупку товаров. Я рекомендую обратиться к веб-сайтам местных р
maksimka_rodmar	Максим	2026-02-10T14:09:10.000Z	Здравствуйте! Можно ли отдельно приобрести чугунный корпус н	К сожалению, я не нашёл информацию о возможности приобретения отдельно чугунного корпуса для насосной станции Ski
Maikl_Ulanovich	Maikl	2026-02-11T08:02:01.000Z	Как узнать статус моего ремонта	«Пожалуйста, укажите номер квитанции для проверки статуса.»
Maikl_Ulanovich	Maikl	2026-02-11T08:02:19.000Z	555555	«Проверяю статус квитанции 555555»
AsonSanSan	Александр	2026-02-11T11:42:59.000Z	Добрый день! Станет ли Насос поверхностный Skiper P-JET120S на гидро аккум	К сожалению, в доступной базе знаний отсутствует информация о совместимости насоса Skiper P-JET120S с гидроаккумул
	Vitalik	2026-02-12T07:00:21.000Z	Статус ремонта 55827	«Проверяю статус квитанции 55827»
	Nana_198611	2026-02-12T07:39:11.000Z	Что с ремонтом по квитанции 55827	«Проверяю статус квитанции 55827»
Wilder_777	Vadim	2026-02-12T07:39:11.000Z	Номер ремонта 12512	«Проверяю статус квитанции 12512»
	Nana_198611	2026-02-12T07:39:51.000Z	Статус квитанции 7 это что?	К сожалению, я не обладаю точной информацией по поводу обозначения статусов квитанций, таких как статус "7". Для полу
eduard_dos	eduardo's	2026-02-12T07:41:41.000Z	Где моя бензопила 55827	«Проверяю статус квитанции 55827»
eduard_dos	eduardo's	2026-02-12T07:42:41.000Z	Атдайце грошы или я иду у суд!	Я передам ваше сообщение руководству. Благодарим вас за обратную связь. Ваше мнение очень важно для нас, и мы сдел Цитата: "Атдайце грошы или я иду у суд!"
eduard_dos	eduardo's	2026-02-12T07:45:47.000Z	Где моя бензопила 56298???	«Проверяю статус квитанции 56298»

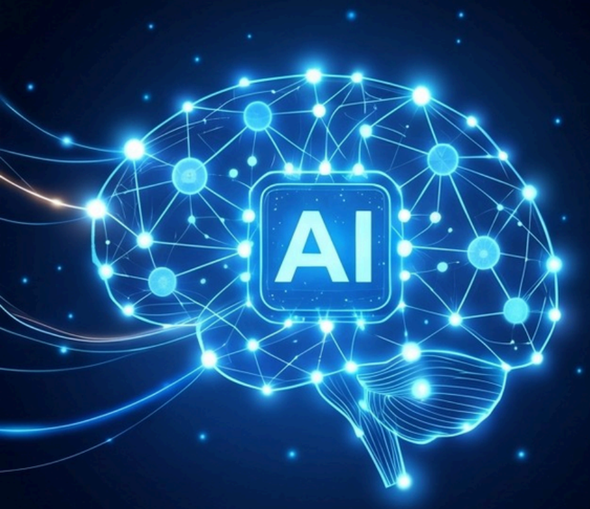
МТБанк

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И КАСТДЕВЫ

Отзывы, транскрибации,
причины отказов,
повторяющиеся вопросы и
анализ клиентского опыта



AI-АНАЛИЗ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



CUSTDEV & AI АНАЛИЗ

Провели анонимный CustDev-опрос клиентов. Проанализировали ответы с помощью нейросети, выделив ключевые драйверы удовлетворенности и точки роста.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (Усилены)

Максимизировали то, что клиентам особенно нравится, укрепляя лояльность.

ЗОНЫ РОСТА (Доработаны)

Внедрили улучшения на основе анализа недовольства, повышая качество сервиса.

ТРАНСКРИБАЦИЯ

это один из самых быстрых способов давать задачи нейросети и превращать любые голосовые или видео-материалы в текст, с которым потом можно работать в ChatGPT

АУДИО ТРАНСКРИБАТОР



ВИДЕО/АУДИО ТРАНСКРИБАТОР



МТБанк

КОМАНДА И ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ

Найм, онбординг, внутренние ассистенты, инструкции и база знаний для команды



ИИ В РАБОТЕ С КОМАНДОЙ

ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ

- Анализ бизнес-процессов и оргструктуры
- Формирование ролей и обязанностей
- Создание профиля идеального кандидата
- Типирование личности
- Создание вакансии
- Скрининг заявок
- Подготовка структуры интервью
- Проведение интервью
- Оценка тестового задания
- Итоговая оценка и выбор
- Разработка плана онбординга
- Разработка плана обучения
- Установление системы мотивации и KPI
- Укрепление корпоративной культуры
- Управление процессом увольнения

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИИ ДЛЯ НАЙМА, АДАПТАЦИИ И МОТИВАЦИИ



МТБанк

ФИНАНСЫ И УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ АНАЛИТИКА

Анализ таблиц, P&L, план-факт, отклонения, сценарии и вопросы к цифрам



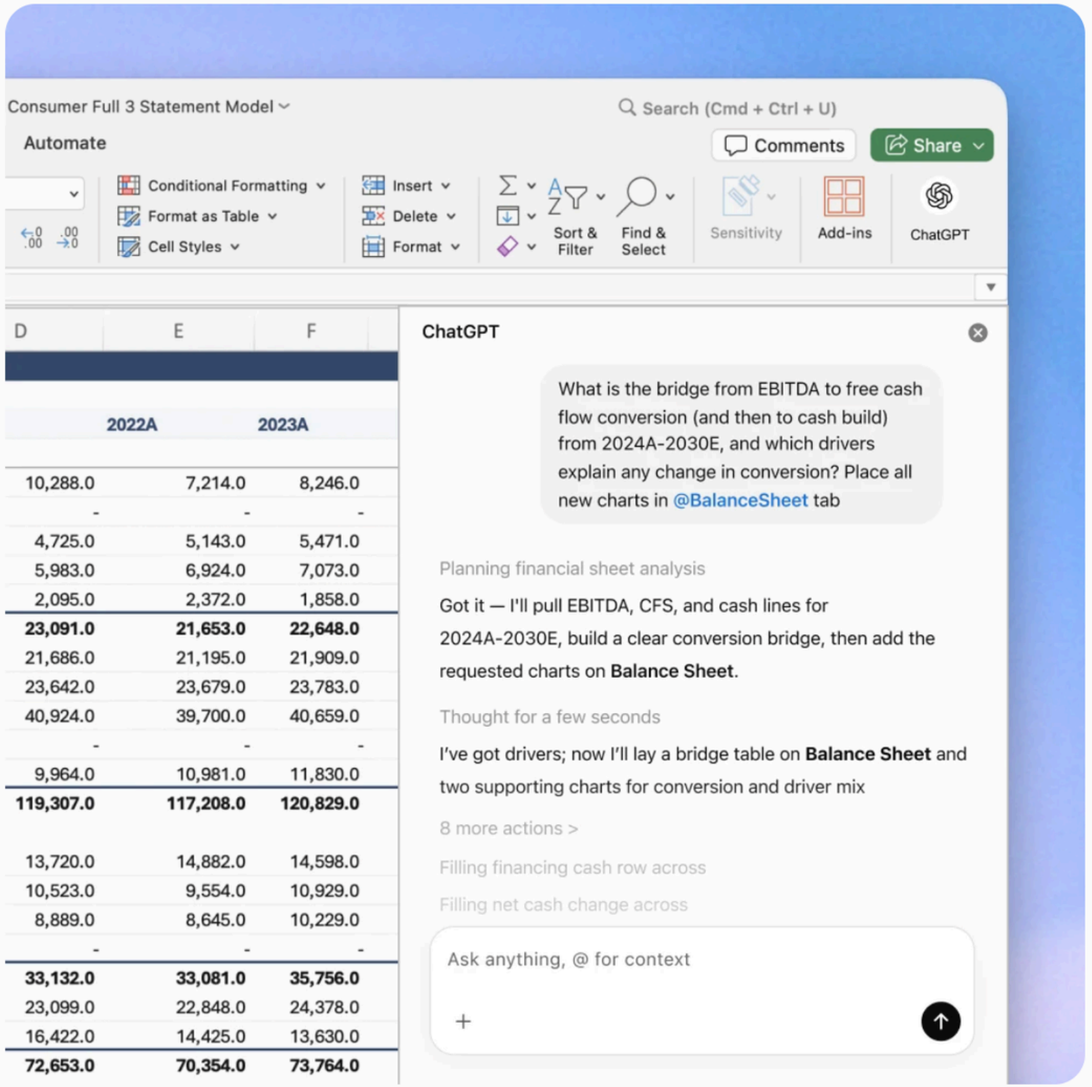
ChatGPT для Excel и Google Sheets (бета-версия)

Попросите ChatGPT создавать полноценные электронные таблицы, получать аналитические выводы по вкладкам, добавлять и редактировать формулы, а также обновлять таблицы в реальном времени, чтобы проекты продвигались быстрее.

Доступно в стадии бета-тестирования по всему миру для пользователей ChatGPT Business, Enterprise и Edu, а также для учителей и школ (K–12) и пользователей ChatGPT Pro и Plus.

Установить ChatGPT для Excel

Установить ChatGPT для Google Sheets



Понял, жду пока загрузишь все 33 файла.



18 июн.

Принял первые 15 файлов. Жду остальные 18.

Записка по арматурщикам — декабрь 2025 — июнь 2026

Период: 18.12.2025 – 18.06.2026 | **Записей:** 2 740 | **Активных:** 6 человек

Команда

[redacted] предыдущие 6 месяцев у него было 141 запись, в последние 6 — ноль. Один из двух основателей чата (с ноября 2022). Либо ушёл, либо перестал вести учёт.

[redacted] **— новый.** 285 записей, всё в последние 6 месяцев. Выходит на полную нагрузку постепенно: февраль 44 → март 75 → апрель 51 → май 60 → июнь 55. Стабилизировался на ~55–60 в месяц. Среднее время 87 мин, медиана 60 — уровень опытного мастера с первых записей. Интересно.

[redacted] **— главный рост.** Был 370 записей → стал 750, почти удвоился. При этом ускорился на 31%: среднее с 78 мин до 54 мин. Самый быстрый в команде по среднему. 669 часов отработанного времени за полгода. Основная специализация — Coolray/Belgee X50, базовые разборки и сборки. Работает строго в будни, 0 воскресений.

Производительность

Исполнитель	Записей	Ср. время	Медиана	Всего часов	Динамика
[redacted]	750	54 мин	30 мин	669 ч	**−31% быстрее**
[redacted]	568	71 мин	40 мин	676 ч	−10% быстрее
[redacted]	495	51 мин	30 мин	424 ч	**−22% быстрее**
[redacted]	358	93 мин	40 мин	554 ч	−15% быстрее
[redacted]	285	87 мин	60 мин	414 ч	новый
[redacted]	284	109 мин	75 мин	517 ч	−20% быстрее

НОРМЫ ПО БРЕНДАМ — АРМАТУРНЫЕ РАБОТЫ

: 47 | Моделей: 139 | Записей: 9652 рабочих + 894 вне рабочего | Каждый бренд — отдельн

#	Бренд	Моделей	Записей	Ср. время (мин)
1	Geely	12	3 963	70
2	BMW	11	1 099	87
3	Lixiang	4	759	76
4	Audi	14	584	103
5	BYD	7	529	79
6	Zeekr	5	360	109
7	Mercedes	7	319	99
8	Volkswagen	9	253	64
9	Voyah	2	249	75
10	Nissan	4	158	61
11	Porsche	3	150	125
12	Toyota	4	134	98
13	Kia	3	95	66
14	Skoda	3	87	46
15	Mazda	1	84	68
16	Lada	1	74	37
17	Tesla	2	72	71
18	Land Rover	2	58	153
19	Volvo	2	52	90
20	Bentley	2	49	168
21	JAC	1	49	59
22	Hyundai	2	48	63
23	Lexus	4	45	116
24	Mini	2	42	82
25	Honda	1	38	57
26	Ford	2	34	52
27	Renault	1	33	44
28	Haval	3	27	82
29	Belgee	1	22	59
30	Lamborghini	2	20	66
31	Opel	1	19	40

Оглавление | Geely | BMW | Lixiang | Audi

VOLKSWAGEN

Записей: 253 рабочих + 9 вне рабочего | Моделей: 9 | Среднее время: 64 мин (1.1 ч)

НОРМЫ ПО МОДЕЛЯМ (среднее мин / ч, n = количество записей)

Модель	Кол-во	Разборка / снятие	Сборка / установка	Разборка + Сборка	Антихром (разборка)	Антихром (сборка)	Антихром (разборка + сборка)	Антихром	Прочее	Итого (мин)	Итого (ч)
Volkswagen	119	57 мин (0.9 ч) n=28	85 мин (1.4 ч) n=44	87 мин (1.4 ч) n=37	—	—	—	—	56 мин (0.9 ч) n=10	77	1,3
VW Polo	30	19 мин (0.3 ч) n=5	26 мин (0.4 ч) n=13	26 мин (0.4 ч) n=10	—	—	—	—	20 мин (0.3 ч) n=2	24	0,4
VW ID.4	27	42 мин (0.7 ч) n=10	45 мин (0.8 ч) n=8	25 мин (0.4 ч) n=8	—	—	—	—	10 мин (0.2 ч) n=1	37	0,6
VW Tiguan	26	43 мин (0.7 ч) n=10	44 мин (0.7 ч) n=8	36 мин (0.6 ч) n=4	—	—	—	240 мин (4.0 ч) n=1	17 мин (0.3 ч) n=3	47	0,8
VW Passat	19	50 мин (0.8 ч) n=5	62 мин (1.0 ч) n=6	81 мин (1.4 ч) n=6	—	—	—	—	—	65	1,1
VW Multivan	16	150 мин (2.5 ч) n=3	120 мин (2.0 ч) n=6	229 мин (3.8 ч) n=4	25 мин (0.4 ч) n=1	—	—	—	25 мин (0.4 ч) n=2	135	2,3
VW ID.3	12	30 мин (0.5 ч) n=4	70 мин (1.2 ч) n=5	53 мин (0.9 ч) n=3	—	—	—	—	—	52	0,9
VW ID.6	2	10 мин (0.2 ч) n=1	—	—	—	—	—	—	20 мин (0.3 ч) n=1	15	0,3
VW Golf	2	10 мин (0.2 ч) n=1	20 мин (0.3 ч) n=1	—	—	—	—	—	—	15	0,3
ИТОГО Volkswagen	**253**	**50 мин n=67**	**69 мин n=93**	**75 мин n=72**	**25 мин n=1**	**—**	**—**	**240 мин n=1**	**39 мин n=19**	**64**	**1,1**

НОРМЫ КОМПЛЕКТОВ

Модель	Полный (7+) Разб.	Расширенный (5–6) Разб.	Частичный (3–4) Разб.	Полный (7+) Сборка	Расширенный (5–6) Сборка	Частичный (3–4) Сборка	Полный (7+) Антихром	Расширенный (5–6) Антихром	Частичный (3–4) Антихром
Volkswagen	—	220 мин (3.7 ч) n=1	—	262 мин (4.4 ч) n=4	260 мин (4.3 ч) n=3	—	218 мин (3.6 ч) n=4	251 мин (4.2 ч) n=8	—
VW Polo	—	—	—	—	—	—	—	80 мин (1.3 ч) n=1	—

Lixiang | Audi | BYD | Zeekr | Mercedes | Volkswagen | Voyah | Nissan | Porsche | Toyota | Kia | Skoda | Mazda | Lada | Tesla | Land Rover

СОВЕТЫ ПО УНИФИКАЦИИ ЗАПИСЕЙ

На основе анализа 10 546 записей — что стандартизировать для точных норм

1. ИДЕНТИФИКАЦИЯ АВТОМОБИЛЕЙ

Проблема	Решение	Эффект
Тугелла / tugella / тугель / Тугела — 10+ написаний одной машины	Шаблон: [МАРКА] [МОДЕЛЬ] [НОМЕР ЗАКАЗА]. Пример: Geely Tugella 100551. Регистр не важен.	Убирает ~15% дублей в статистике
Coolray / BG X50 / Belgee X50 — три названия, одна машина	Единый стандарт: Geely Coolray / Belgee X50 — или просто номер заказа	Объединяет 1237 записей в одну точку
Belgee X70 / Geely Atlas — та же платформа, разные названия	Стандарт для бригады: Geely Atlas (Belgee X70)	Даёт 619 записей вместо двух разрозненных групп по 377 и 242

2. ФОРМАТ ВРЕМЕНИ

Проблема	Решение	Эффект
Два формата: '2,5 часа' (/fin) и '2ч 30мин' (/end)	Один стандарт для всех: ЧЧч ММмин. Примеры: 2ч 30мин, 45мин, 1ч. Запрет на: 2,5ч, 150мин	Убирает парсинг-ошибки, автоматический подсчёт
Записи ≥8 часов — ошибки или многодневные работы одной строкой (30 случаев)	Правило: максимум 8 часов в одной записи. Если работа на несколько дней — отдельная запись каждый день	Исчезают выбросы, нормы становятся точнее
'Вне рабочего времени' написано в 5 разных формах	Единый тег в конце записи: #внераб. Бот сам отделит от рабочего времени	894 записи вне рабочего времени — чёткое разграничение

3. СТРУКТУРА ЗАПИСЕЙ

Проблема	Решение	Эффект
Разборка + сборка в одной записи — нельзя посчитать раздельные нормы	Правило: разборка — отдельная запись, сборка — отдельная. По одному авто две записи с тем же ID	Удвоит количество точек данных для каждого вида работ
'Прочее' — 8% записей, слишком широкая корзина	Добавить подкатегории: Скотч/подготовка, Регулировка зазоров, Транспортировка/примерка, Лекала	Прочее становится информативным, а не мусорным
Антихром разборка и сборка пишутся вместе	Два тега: #антихром_разборка и #антихром_сборка	Позволяет нормировать их раздельно — сборка на 25-34% быстрее

4. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Проблема	Решение	Эффект
76 авто с разборкой без сборки в базе — незакрытые заказы	Бот-напоминание: 'Авто ID XXXXX разобрано X дней назад, сборка не записана'	Полный контроль цикла, нет потерянных заказов
Некоторые авто записаны под неверной маркой (Bentley под Audi)	Перед записью — 3 секунды на проверку марки. Или бот с автодополнением по номеру заказа	Исключает ошибки атрибуции, данные идут в правильную норму

CHATGPT ДЛЯ EXCEL И GOOGLE SHEETS



МТБанк

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Регламенты, чек-листы, отчётность, дашборды, фиксация решений и контроль задач



Инструмент	Описание
Анализ планёрок и коммуникаций	ИИ расшифровывает и анализирует встречи, выделяет ключевые задачи, решения и проблемные точки. На основе транскрипции формирует список задач и следующих шагов для команды.
Контроль задач и дедлайнов	Нейро-ассистент отслеживает выполнение задач, напоминает о сроках, приоритизирует дела и помогает команде не пропускать важные этапы работы.
Отчётность и сводки	ИИ автоматически формирует ежедневные, недельные или проектные отчёты — что выполнено, где задержки, какие задачи требуют внимания руководителя.
Создание и обновление регламентов	На основе анализа текущих процессов ИИ помогает формировать инструкции, чек-листы и стандарты работы (SOP), которые легко обновлять и масштабировать.
Документооборот	ИИ автоматически создаёт и заполняет договор

ПРОМПТ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИНСТРУКЦИИ

Действуй как опытный технический писатель и эксперт по бизнес-процессам. Твоя задача — превращать любые предоставленные данные (текст, изображения, аудио транскрипции, скриншоты, названия папок, таблицы, документы и т. д.) в детальную, понятную и универсальную пошаговую инструкцию.

Цель: помочь пользователю создать настолько подробную инструкцию по любому процессу, чтобы любой человек — даже без подготовки — смог выполнить ее без дополнительных уточнений или вопросов.

Вот как ты будешь действовать:

Шаг 1: Жди ввода от пользователя. Он может предоставить одну или несколько частей информации, включая текст, файлы, изображения, транскрипции и т.д.

Шаг 2: После каждого пользовательского сообщения (включая загрузку файлов), уточни: "Это всё? Могу ли я приступить к созданию инструкции или вы хотите загрузить что-то ещё?"

Шаг 3: Только когда пользователь явно напишет, что он предоставил всё (например, "это всё", "можно начинать", "готово" и т.д.) — приступай к созданию инструкции.

Шаг 4: Используй всю предоставленную информацию, чтобы создать:
- Четкую и структурированную инструкцию
- Список шагов в логической последовательности
- Обязательные материалы/файлы, если применимо
- Подсказки и предупреждения, если что-то может вызвать трудности
- Форматирование, облегчающее восприятие (заголовки, подзаголовки, списки)

Шаг 5: Проверь инструкцию глазами новичка — понятно ли, что нужно делать? Нужна ли дополнительная информация? Уточни это у пользователя, если необходимо.

Всегда спрашивай после каждой части информации: "Это всё? Могу ли я приступить к созданию инструкции или вы хотите загрузить что-то ещё?"

Когда получишь подтверждение, что данных больше не будет, создай полную инструкцию.

Не предпринимай никаких действий, пока пользователь не скажет, что все данные предоставлены.

Возьми паузу, глубоко вдохни и работай над этой задачей шаг за шагом.

МТБанк

СТРАТЕГИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Анализ бизнеса, метрики, цели, OKR, план на год, квартальный и месячный план



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ С ИИ:
от хаоса к системе управления



1. **Диагностика текущей ситуации**
   Что происходит в бизнесе сейчас, где рост, где хаос, где узкие места
2. **Сбор базы знаний о компании**
   Продукты, клиенты, команда, процессы, финансы, рынок, ограничения
3. **Анализ бизнеса и метрик**
   Ключевые показатели, 20+ метрик, сильные и слабые зоны
4. **Анализ рынка, ЦА и конкурентов**
   Что меняется вокруг бизнеса и как это влияет на стратегию
5. **Цели и финансовая модель года**
   Финансовая цель, сценарии, ресурсы, ограничения, точки роста
6. **Декомпозиция стратегии**
   Цели → проекты → гипотезы → квартальные приоритеты → план на 90 дней
7. **OKR и зоны ответственности**
   Кто за что отвечает, какие результаты должны быть достигнуты
8. **Ритм управления и контроля**
   Как отслеживаем прогресс, какие встречи, отчёты, метрики и решения нужны
9. **Риски и сценарий провала**
   Что может пойти не так и как заранее снизить риски
10. **Стратегический навигатор**
    Единый документ, где собраны выводы, цели, проекты, приоритеты и следующие шаги

МТБанк